

**立信会计师事务所（特殊普通合伙）关于  
江苏康众数字医疗科技股份有限公司  
首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的  
第一轮审核问询函的回复**

信会师函字[2020]第 ZA733 号

上海证券交易所：

本所接受江苏康众数字医疗科技股份有限公司（以下简称“康众医疗”、“发行人”或“公司”）的委托，对公司包括 2017 年 12 月 31 日、2018 年 12 月 31 日、2019 年 12 月 31 日和 2020 年 6 月 30 日的合并资产负债表和资产负债表，2017 年度、2018 年度、2019 年度和 2020 年半年度的合并利润表和利润表，2017 年度、2018 年度、2019 年度和 2020 年半年度的合并现金流量表和现金流量表，2017 年度、2018 年度、2019 年度和 2020 年半年度的合并所有者权益变动表和所有者权益变动表以及其他相关财务资料进行审计（核）。康众医疗的责任是提供真实、合法、有效、完整的相关资料，本所的责任是依据《中国注册会计师审计准则》的有关规定进行相关的审计（核），并已出具了相应的审计（核）报告。

根据贵所《关于江苏康众数字医疗科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的审核问询函》（上证科审（审核）（2020）326 号）（以下简称“第一轮审核问询函”）的要求，本所对贵所要求申报会计师核查的问题进行了审慎核查，现答复如下：

## 一、关于发行人股权结构、董监高等基本情况

### 4.关于 CI 及 OmniXray

#### 问题 4.3

根据招股书披露，2018年 OmniXray 和 CI 公司纳入了发行人合并报表范围。截至招股说明书签署日，OmniXray 和 Innovation Pathways 为 CI 之全资子公司。根据申报材料，发行人收购 CI 公司认定为非同一控制下企业合并。

请发行人说明：（1）收购前后 OmniXray 的股权结构情况，收购前后 CI 公司的子公司情况，发行人新设 Innovation Pathways 的原因，未来的业务定位；（2）列表说明收购标的资产前一个会计年度末的资产总额、资产净额，以及前一个会计年度的营业收入、利润总额，并分析收购标的资产的以上财务指标占发行人前一个会计年度相应指标的比例情况；（3）标的资产收购对价的确定依据，是否进行了评估以及评估具体情况，收购价款是否已经支付完毕；（4）发行人认定为非同一控制下企业合并的依据，收购标的资产涉及的会计处理分录，确认的商誉金额；（5）发行人将“基于非晶硅技术的 TFT/PD 平板制造、测试和分析技术”识别为无形资产的原因，按照无形资产确认条件逐项比较论证，该技术在收购前是否被确认为资产，该无形资产确认的初始金额以及确定依据，无形资产的后续计量情况；（6）对于“基于非晶硅技术的 TFT/PD 平板制造、测试和分析技术”这一项非专利技术，收购时是否获得技术认定，发行人未来是否考虑申请专利；（7）结合发行人目前的业务结构，分析母子公司业务划分情况以及主要考虑。

请保荐机构、申报会计师核查以上情况，对发行人收购标的的公司价格是否公允、会计处理是否符合《企业会计准则》的规定发表明确意见。

回复：

发行人说明：

一、收购前后 OmniXray 的股权结构情况，收购前后 CI 公司的子公司情况，发行人新设 Innovation Pathways 的原因，未来的业务定位

（一）收购前后 OmniXray 的股权结构情况

根据中伦（美国）律师事务所出具的《法律意见书》，OmniXray 为 2016 年 8 月 25 日根据加利福尼亚州法律成立的一家有限责任公司，在 OmniXray 成立时，OmniXray 的股东为 CI 和 CBRITE，其中 CI 拥有 OmniXray 40% 的股东权益，CBRITE 拥有 OmniXray 60% 的股东权益。

由于 CBRITE 经营状况不佳、拟破产清算，2018 年 6 月 11 日，CBRITE 与 ABC Services Group, Inc.（原名 ABC Financial Services, Inc.）签署《为债权人利益之转让协议》（《Assignment for the Benefit of Credits》），CBRITE 已将其全部财产转让给 ABC Services Group, Inc.，由其作为代表 CBRITE 的债权人利益的受让人，将 CBRITE 财产的收益分配给 CBRITE 的债权人。

根据 2018 年 8 月 19 日 OmniXray、CI 以及 ABC Services Group, Inc. 签署的协议，CBRITE 于 2018 年 8 月 19 日正式退出 OmniXray，不再作为 OmniXray 的股东。

根据 2018 年 8 月 20 日的《OmniXray 运营协议》，OmniXray 唯一股东为 CI，其拥有 OmniXray 100% 的股东权益。

CBRITE 为 2002 年 11 月根据特拉华州法律成立的一家平板背板技术公司，公司类型为股份有限公司（Corporation），后因其自身发展经营状况不佳，于 2018 年申请破产清算。

CI 与 CBRITE 合作设立 OmiXray 的目的是与 CBRITE 合作完成基于多种传感器材料的 TFT/PD 的研发、制造、销售，CBRITE 退出 OmniXray 的原因为其自身破产清算，对公司未造成不利的影响。同时因 CBRITE 退出事项，OmniXray 与凌巨科技已达成一致，将继续就基于 TFT/PD 的制造与销售正常合作，CBRITE 的退出对 OmniXray 与凌巨科技之间的合作未造成不利影响。

## （二）收购前后 CI 公司的子公司情况

### 1、收购前，CI 持有 OmniXray 100% 的股权

收购前，CI 仅有 OmniXray 一家子公司。OmniXray 的基本情况如下：

名称	OmniXray, LLC
首席执行官	JIANQIANG LIU
成立时间	2016 年 8 月 25 日
注册号	201624510400

住所	2352 Walsh Avenue, Santa Clara, California 95051
主营业务	研发、制造和销售 TFT/PD

## 2、收购后，CI 出资设立 Innovation Pathways

购买日 2018 年 11 月 7 日至 2019 年 2 月期间，CI 仅有 OmniXray 一家全资子公司。2019 年 2 月，CI 出资于新加坡设立全资子公司 Innovation Pathways，截至本问询函回复出具日，CI 拥有 OmniXray 和 Innovation Pathways 两家子公司 100% 股权。Innovation Pathways 基本情况如下：

名称	Innovation Pathways Pte. Ltd.
董事	高鹏、张萍、Tham Foo Meng
注册号	201906192E
成立时间	2019 年 2 月 26 日
已发行股本	3,000 股，每股 1 新元
住所	8 Kaki Bukit Avenue 4, #03-21, Premier @ Kaki Bukit, Singapore 415875
主营业务	投资业务和医疗设备的批发销售

### （三）发行人新设 Innovation Pathways 的原因，未来的业务定位

公司设立 Innovation Pathways 系拟将其作为海外业务拓展的一个投资平台，以围绕主营业务，实现扩大服务区域、完善产业链布局、提升全球协同服务能力等目标。该公司设立后，公司通过其增资 Mikasa。截至目前，公司未改变对 Innovation Pathways 的前述业务定位。

二、列表说明收购标的资产前一个会计年度末的资产总额、资产净额，以及前一个会计年度的营业收入、利润总额，并分析收购标的资产的以上财务指标占发行人前一个会计年度相应指标的比例情况；

公司收购 CI 的购买日为 2018 年 11 月 7 日，收购前一个会计年度为 2017 年度。标的资产收购前一个会计年度资产总额、资产净额、收入规模及利润总额较小，相关财务指标均未达到公司相应财务指标的 20%，具体如下：

单位：万元

收购标的	资产总额		资产净额		营业收入		利润总额	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
CI	89.33	0.35	-463.09	-2.39	697.39	3.52%	-28.53	-1.06

OmniXray	1,147.18	4.49	820.43	4.23	14.15	0.51	-1,543.23	-57.30
发行人	25,553.22		19,409.00		2,750.13		2,693.09	

注 1：上表中占比为占发行人相应项目的比例；

注 2：上表中资产总额、资产净额人民币金额系根据 2017 年 12 月 31 日汇率 6.5342 折算得出；营业收入、利润总额系根据 2017 年度平均汇率 6.7423 折算得出。

注 3：根据 2016 年 CI 与 CBRITE 签订的《OmniXray 运营协议》，CI 和 CBRITE 分别为 OmniXray 提供技术服务，提供技术服务产生的费用作为劳务出资计入非现金资本中。2017 年的非现金劳务出资即为 OmniXray 该年度亏损的主要原因。

### 三、标的资产收购对价的确定依据，是否进行了评估以及评估具体情况，收购价款是否已经支付完毕

Eric Zhang & Associates LLP 以 2018 年 2 月 28 日为评估基准日对 CI 的股东全部权益价值进行了评估，评估结果为 163.53 万美元。收购双方依据该评估值，经友好协商后，确定收购 CI 交易对价为 163.53 万美元。

本次收购经公司 2018 年 6 月 27 日召开的第一届董事会第二次会议和 2018 年 7 月 18 日召开的 2018 年第一次临时股东大会会议审议通过。关联董事、关联股东回避表决；独立董事就本次关联交易事项发表事前认可意见及独立董事意见。

#### （一）CI 股东全部权益的评估

为进一步确定 CI 股东全部权益价值，公司聘请了具有从事证券、期货业务资质的中企华评估对上述评估基准日 CI 涉及的全部资产与负债进行追溯评估。2020 年 2 月 20 日，中企华评估出具《资产评估报告》（苏中资评报字[2020]第 3010 号），在评估基准日 2018 年 2 月 28 日，CI 股东全部权益价值的评估结果为 220.86 万美元。具体评估过程如下：

对 CI 的评估采用资产基础法。采用资产基础法评估后的总资产价值 265.37 万美元，总负债 44.51 万美元，股东全部权益为 220.86 万美元，股东全部权益增值 249.66 万美元，增值率为 866.71%。

单位：万美元

项目		账面价值	评估价值	增减值	增值率
		A	B	C=B-A	D=C/A×100%
1	流动资产	8.95	8.95		
2	非流动资产	6.75	256.41	249.66	3697.27%
3	其中：长期股权投资	2.00	251.24	249.24	12462.08%
4	固定资产	2.69	3.11	0.42	15.61%

项目		账面价值	评估价值	增减值	增值率
		A	B	C=B-A	D=C/A ×100%
5	其他非流动资产	2.06	2.06		
6	<b>资产总计</b>	<b>15.70</b>	<b>265.37</b>	<b>249.66</b>	<b>1589.80%</b>
7	流动负债	44.51	44.51		
8	非流动负债				
9	<b>负债合计</b>	<b>44.51</b>	<b>44.51</b>		
10	<b>净资产（所有者权益）</b>	<b>-28.81</b>	<b>220.86</b>	<b>249.66</b>	<b>866.71%</b>

本次评估中，资产增值主要来自 CI 长期股权投资的评估溢价。虽然评估基准日时的长期股权投资为 CI 持有 OmniXray 的 40% 股权，但 2018 年 8 月 19 日，OmniXray 的股东 CBRITE, Inc.（以下简称“CBRITE”）由于破产以减资方式退出了对 OmniXray 的投资，OmniXray 成为 CI 的全资子公司，该事实在评估报告出具日已确定，故在评估中考虑了该期后事项对评估结果的影响，直接按 CBRITE 退出后的 OmniXray 股权价值作为评估值。

## （二）对 CI 长期股权投资的评估

对 CI 的长期股权投资的评估即对 CBRITE 退出后 OmniXray 股权的评估。中企华评估采用资产基础法，对 OmniXray 的全部股权进行了评估，评估值为 251.24 万美元，其中无形资产“基于非晶硅技术的 TFT/ PD 平板制造、测试和分析技术”的评估价值为 250.00 万美元。

OmniXray 拥有的“基于非晶硅技术的 TFT/ PD 平板制造、测试和分析技术”系制造 TFT/ PD 的核心非专利技术，包含非晶硅 TFT/ PD 制造和测试的相关技术，可针对不同的生产设备而开发调试出适合该设备的 TFT/ PD 制造工艺参数，以达到客户提出的 TFT/ PD 的设计要求、满足其性能指标。鉴于无形资产的价值在于为其使用者带来收益，中企华评估从评估方法的可行性和准确性角度出发，采用收益法对该非专利技术进行评估，即估算该非专利技术的未来预期收益，并用特定的折现系数折现估算出其价值。

中企华评估对 OmniXray 拥有的“基于非晶硅技术的 TFT/ PD 平板制造、测试和分析技术”评估时涉及的主要参数如下：

### 1、收益期

非晶硅 TFT/ PD 作为传感器，是平板探测器的核心部件之一。21 世纪以来，X 射线

影像设备开始进入直接数字化阶段，数字化 X 射线影像系统等数字化的 X 射线影像设备开始迅速发展，并在核心部件平板探测器的传感器方面涌现出了非晶硅、非晶硒、CMOS 等多种技术路线。经过较长时间的性能和技术验证，以非晶硅 TFT/PD 作为平板探测器的传感器材料逐渐得到了更多认可，约 10 年前开始，非晶硅 TFT/PD 逐渐在欧美等平板探测器行业起步相对较早的地区发展成为主流技术，目前仍是应用最广的平板探测器传感器材料。相比而言，在第三世界国家和地区，由于平板探测器行业尚处于起步阶段，目前市场上仍有大量 CR 设备等传统 X 射线影像设备尚在使用，平板探测器的发展空间巨大，非晶硅 TFT/PD 作为核心部件之一，在印度等新型市场亦将具有较大的发展空间。

OmniXray 拥有成熟的非晶硅 TFT/PD 制造相关技术，利用该技术生产出的非晶硅 TFT/PD 亦属于成熟产品，可满足高性能平板探测器的生产需求。基于非晶硅 TFT/PD 在制造成本、尺寸多样化（可根据实际需要进行切割，满足从小到大的各种常规尺寸需求）、性能稳定性等方面的优势，目前平板探测器行业内尚未出现可大规模取代非晶硅 TFT/PD 的传感器技术。未来，MOTFT 在较长时间后可能在一定程度上替代部分非晶硅 TFT，但由于金属氧化物系化合物材料，其中各元素的组成配比可能会对探测器性能造成一定影响，且在长时间不同电压及光热的作用下，金属氧化物易出现化合键断裂导致的稳定性问题，进而影响成像质量或产品良率，故而该技术产业化应用的进程具有一定的不确定性；加之其光敏二极管（PD）仍系非晶硅材料，OmniXray 拥有的该非专利技术仍具有使用价值。CMOS 技术由于晶圆面积有限，需要通过拼接才能达到现有常见的平板探测器尺寸大小，在生产成本和尺寸应用方面具有一定的局限性，预计仅可能在小尺寸、高分辨率的相关应用中使用。

结合非晶硅 TFT/PD 及下游行业发展情况、技术预期更新换代速度、技术成熟度等因素，预计非晶硅 TFT/PD 在全球范围内，尤其是印度等第三世界国家和地区，将仍具有较大的市场空间，在未来较长时间内（至 2027 年 12 月）持续具有使用价值。加之 OmniXray 拥有的非晶硅 TFT/PD 制造相关技术系成熟技术，利用该技术生产出的非晶硅 TFT/PD 亦属于成熟产品，因此，中企华评估确定该技术收益年限为 9 年 1 期，即从 2018 年 3 月 1 日至 2027 年 12 月 31 日。

## 2、收益预测

在康众医疗层面，利用“基于非晶硅技术的 TFT/PD 平板制造、测试和分析技术”

生产的 TFT/PD 系公司主营产品平板探测器的核心部件，故而该技术在未来可预见的时间内产生的收益，体现在康众医疗以应用该技术生产的 TFT/PD 为核心部件的平板探测器产品销售收入中。因此，该非专利技术各年度的收益额采用以下公式计算：

各年度收益额=相关平板探测器产品收入×技术分成率×（1-所得税率）。

其中，相关平板探测器产品系康众医疗以应用该技术生产的 TFT/PD 为原材料的平板探测器产品收入。

#### （1）相关平板探测器产品收入预测

本次估值系追溯性估值，2018 年 3 月 1 日至 2019 年 12 月 31 日期间相关收入参考实际发生数，2020 年至 2027 年的收入在考虑公司对 TFT/PD 供应商的选择和预期替代速度、公司现有规模及发展规划基础上进行预测。

2019 年相关平板探测器产品实际销售收入为 372.76 万元，2020 年至 2027 年以应用该技术生产的 TFT/PD 为核心部件的平板探测器的预测销售收入依次为 2,997.92 万元、5,341.52 万元、7,531.74 万元、9,407.21 万元、10,872.73 万元、12,202.63 万元、13,096.38 万元和 13,928.20 万元。2019 年至 2027 年预测收入的复合增长率为 57.24%，该复合增长率较为合理，主要是因为：①公司部分市场前景较好的现有各系列成熟产品中，未来有一定比例的产品将使用以该技术生产的 TFT/PD，替代市场广阔；②公司部分高性能动态、工业/安检等新型产品将全部或主要使用该技术生产的 TFT/PD，该产品市场潜力较大，故而与该技术相关的公司平板探测器产品的销售收入未来将实现快速增长。

#### （2）收入分成率和技术衰减率

收入分成率是运用收益法评估无形资产的重要参数，中企华评估采用了行业内普遍采用的综合评价法来确定收入分成率，即通过对分成率的取值有影响的法律因素、技术因素和经济因素进行评测，确定各个因素对分成率取值的影响程度，再根据确定的各因素权重，参考国内对技术的统计和调查中提成率的数值，得到无形资产的收入分成率。运用综合评价法确定分成率，考虑了可能对收入分成率有影响的各个因素，并且参考了国际技术贸易中对技术提成率的数值，故而该方法具有合理性。

##### 1) 收入分成率

收入分成率计算公式： $R=m+(n-m)\times r$ ；



其中：R 为销售收入分成率；m 为分成率的取值下限；n 为分成率的取值上限；r 为分成率的调整系数。

根据联合国贸易和发展会议组织对各国的技术贸易分成率的大量统计，分成率的取值范围为 0.5%至 10%居多。该非专利技术对应的主要产品属于光学及电子产品行业，故选取光学及电子产品分成率的取值范围为：m=7%，n=10%。

根据分析计算，分成率调整系数（r）=56.50%，具体分析表如下：

序号	权重	考虑因素		权重	分值						合计
					100	80	60	40	20	0	
1	0.3	法律因素	法律状态	0.4					20	0	2.40
2			保护范围	0.3				50			4.50
3			侵权判定	0.3				40			3.60
4	0.5	技术因素	技术所属领域	0.1		80					4.00
5			替代技术	0.2			60				6.00
6			先进性	0.2				50			5.00
7			创新性	0.1				40			2.00
8			成熟度	0.2		80					8.00
9			应用范围	0.1				50			2.50
10			技术防御力	0.1				50			2.50
11	0.2	经济因素	供求关系	1.0		80					16.00
12	合计										56.50

经计算，该无形资产收入分成率为 8.70%。

市场上部分医疗领域评估项目中技术类无形资产的收入分成率取值情况如下：

项目名称	收入分成率
苏州工业园区领军创业投资有限公司拟对苏州慧维智能医疗科技有限公司增资涉及的该公司股东全部权益价值资产评估项目	9.03%
盛世泰科生物医药技术（苏州）有限公司拟进行增资扩股涉及的该公司股东全部权益价值资产评估项目	16.99%
中新苏州工业园区创业投资有限公司拟进行股权转让涉及的信达生物制药（苏州）有限公司股东全部权益价值资产评估项目	14.45%
平均值	13.49%
公司本次评估项目	8.70%

参照市场上类似评估项目的收入分成率，本次评估中的收入分成率符合实际情况，取值合理谨慎。

## 2) 技术衰减率

虽然预计非晶硅 TFT/PD 在全球范围内，尤其是印度等第三世界国家和地区，将仍具有较大的市场空间，且暂时未发现预测期内存在其他技术出现导致其完全淘汰的可能，但由于技术会随着科技进步、研发投入而逐步改进甚至推陈出新，因此出于谨慎性考虑，本次评估分成率计算中引入了技术衰减率。经咨询公司管理层和技术人员，中企华评估将技术衰减率确定为每年 5%，技术衰减率取值合理。

## 3、折现率的选取

折现率是将未来的预期收益换算成现值的比率，中企华评估本次评估采用安全利率（无风险报酬率）加上风险报酬率确定：（1）采用评估基准日美国债券市场中长期（距到期日 10 年以上）国债的平均利率 2.87% 作为无风险报酬率；（2）影响风险报酬率的因素包括技术风险、市场风险、资金风险和管理风险，根据无形资产的特点和评估惯例，各个风险系数的取值范围在 0%-8% 之间，最终的数值根据对各风险因素的合理评估计算得出。

因 2019 年及以前年度收入为企业实际已经实现的与该非专利技术相关的收入，故而该年度风险报酬率未考虑市场风险。

经测算，2019 年及之前年度的折现率为 12.31%；2020 年及以后年度的折现率为 15.65%。

市场上部分医疗领域评估项目中技术类无形资产的折现率取值情况如下：

项目名称	折现率计算公式	风险报酬率考虑因素	折现率
苏州工业园区领军创业投资有限公司拟对苏州慧维智能医疗科技有限公司增资涉及的该公司股东全部权益价值资产评估项目	无风险报酬率+风险报酬率	技术风险、市场风险、资金风险和管理风险。各个风险系数的取值范围在 0%-8% 之间	14.14%
盛世泰科生物医药技术（苏州）有限公司拟进行增资扩股涉及的该公司股东全部权益价值资产评估项目			15.33%
中新苏州工业园区创业投资有限公司拟进行股权转让涉及的信达生物制药（苏州）有限公司股东全部权益价值资产评估项目			17.53%
平均值	-	-	15.67%
公司本次评估项目	无风险报酬率+风险报酬率	技术风险、市场风险、资金风险和管理风险。各个风险系数的取值	15.65%

		范围在 0%-8%之间	
--	--	-------------	--

本次评估的折现率计算逻辑与市场上类似评估项目的折现率计算逻辑相同，本次评估折现率取值合理。

综上所述，中企华评估对 CI 股东全部权益市场价值进行评估时所选取的评估方法和参数具有合理性。经评估，CI 股东全部权益市场价值的评估结果为 220.86 万美元，约为 CI 交易对价 163.53 万美元的 1.35 倍。因此，公司收购 CI 的定价公允，不存在利益输送情形。

收购价款已于 2018 年 11 月支付完毕。

四、发行人认定为非同一控制下企业合并的依据，收购标的资产涉及的会计处理分录，确认的商誉金额；

(一) 发行人认定为非同一控制下企业合并的依据

#### 1、合并前后康众医疗和 CI 的实际控制情况

合并前后康众医疗和 CI 的实际控制情况如下：

公司名称	股东	持股方式	2017年11月至2018年11月控制股份比例	2018年11月至今控制股份比例
康众医疗	JIANQIANG LIU	直接持股	19.3807%	19.3807%
		通过康诚企管	5.3482%	5.3482%
		小计	<b>24.7289%</b>	<b>24.7289%</b>
	高鹏	直接持股	6.2182%	6.2182%
		通过同驰投资	1.7626%	1.7626%
		小计	<b>7.9808%</b>	<b>7.9808%</b>
合计			<b>32.7097%</b>	<b>32.7097%</b>
CI	JIANQIANG LIU	直接持股	100.00%	-
	康众医疗	直接持股	-	100.00%

JIANQIANG LIU 和高鹏为康众医疗的实际控制人。合并前后，JIANQIANG LIU 直接持有公司 19.3807%的股份，并通过康诚企管控制公司 5.3482%的股份；高鹏直接持有公司 6.2182%的股份，并通过同驰投资控制公司 1.7626%的股份；JIANQIANG LIU 和高鹏分别控制康众医疗 24.7289%和 7.9808%的股份。此外，康众医疗的日常经营由 JIANQIANG LIU 和高鹏实际共同管理和决策。JIANQIANG LIU 和高鹏于 2017 年 10

月 27 日签订了一致行动协议书，约定自签订之日起确立一致行动关系，作为一致行动人对康众医疗的经营管理实施控制。

因此，在康众医疗的实际经营中，JIANQIANG LIU 和高鹏共同决定重大财务经营事项，共同对康众医疗形成控制。

在 CI 层面，自 CI 成立之日起至合并前，CI 的股东为 JIANQIANG LIU 一人，主要生产经营活动的重要事项均由 JIANQIANG LIU 一人决策，CI 的实际控制人为 JIANQIANG LIU。

## 2、关于“合并类型”的相关规定

### (1) 同一控制下的企业合并

根据财政部发布的《企业会计准则第 20 号——企业合并》第五条规定：参与合并的企业在合并前后均受同一方或相同的多方最终控制且该控制并非暂时性的，为同一控制下的企业合并。

根据《〈企业会计准则第 20 号——企业合并〉应用指南》，“同一方”是指对参与合并的企业在合并前后均实施最终控制的投资者；“相同的多方”通常是指根据投资者之间的协议约定，在对被投资单位的生产经营决策行使表决权时发表一致意见的两个或两个以上的投资者。

根据《企业会计准则实施问题专家工作组意见第 1 期》，通常情况下，同一控制下的企业合并是指发生在同一企业集团内部企业之间的合并。除此之外，一般不作为同一控制下的企业合并。

### (2) 非同一控制下的企业合并

根据财政部发布的《企业会计准则第 20 号——企业合并》第十条规定：参与合并的各方在合并前后不受同一方或相同的多方最终控制的，为非同一控制下的企业合并。

## 3、结论性意见

公司实际控制人为 JIANQIANG LIU 和高鹏，在公司的实际经营中，JIANQIANG LIU 和高鹏共同决定重大财务经营事项，共同对康众医疗形成控制；而 CI 合并前实际控制人为 JIANQIANG LIU，合并后实际控制人为 JIANQIANG LIU 和高鹏。

公司	JIANQIANG LIU 是否能够绝对控制	
	合并前	合并后
康众医疗	否	否
CI	是	否

综上，在康众医疗收购 CI 的交易中，参与合并的企业在合并前后不受同一方或相同多方最终控制，认定为非同一控制下企业合并具有合理性。

## （二）收购标的资产涉及的会计处理分录，确认的商誉金额

公司收购 CI 的交易对价为 163.53 万美元，折合人民币 1,125.86 万元。

2020 年 2 月 20 日中企华评估出具《资产评估报告》（苏中资评报字[2020]第 3008 号），在评估基准日 2018 年 10 月 31 日，CI 股东全部权益为 240.08 万美元，按评估基准日人民币对美元汇率 6.9646 折算为人民币 1,672.06 万元。根据谨慎性原则，公司将因评估增值产生的应纳税暂时性差异确认递延所得税负债，调整后 CI 股东全部权益公允价值为 163.63 万美元。经立信会计师事务所（特殊普通合伙）认定的 CI 截至 2018 年 10 月 31 日公允价值明细如下：

项目	审计调整后公允价值	
	美元（万元）	人民币（万元）
货币资金	45.79	318.93
应收账款	20.21	140.77
无形资产	240.00	1,671.50
长期待摊费用	2.79	19.45
<b>总资产</b>	<b>332.66</b>	<b>2,316.82</b>
递延所得税负债	72.16	502.57
<b>总负债</b>	<b>169.03</b>	<b>1,177.22</b>
<b>净资产</b>	<b>163.63</b>	<b>1,139.60</b>
外币报表折算差异	-	-3.78
取得的净资产	163.63	1,143.38
收购对价	163.53	1,125.86
收购差额	-	17.52

注：上述人民币金额系根据 2018 年 10 月 31 日人民币对美元汇率 6.9646 汇率折算。

因购买日 2018 年 11 月 1 日 CI 全部股权公允价值高于收购对价，购买日 CI 全部股权公允价值与收购对价的差额 17.52 万元计入营业外收入。该交易不存在确认商誉的情

况。公司收购 CI 涉及的具体会计处理分录如下：

1、将 CI 的账面价值调整至公允价值（单位：万元）

借：相关增值资产	1,686.52
贷：相关负债调整	527.37
资本公积——其他资本公积	1,159.16

2、将康众医疗长期股权投资和 CI 股东权益抵消（单位：万元）

借：实收资本	31.08
资本公积	1,181.65
未分配利润	-69.35
贷：长期股权投资	1,125.86
未分配利润（营业外收入对应资产负债表科目）	17.52

注：借方实收资本、资本公积和未分配利润为收购时点 CI 的股东权益公允价值，长期股权投资为收购时点康众医疗的账面金额。

**五、发行人将“基于非晶硅技术的 TFT/PD 平板制造、测试和分析技术”识别为无形资产的原因，按照无形资产确认条件逐项比较论证，该技术在收购前是否被确认为资产，该无形资产确认的初始金额以及确定依据，无形资产的后续计量情况**

**（一）发行人将“基于非晶硅技术的 TFT/PD 平板制造、测试和分析技术”识别为无形资产的原因**

根据《企业会计准则第 6 号——无形资产》规定：无形资产，是指企业拥有或者控制的没有实物形态的可辨认非货币性资产。资产满足下列条件之一的，符合无形资产定义中的可辨认性标准：①能够从企业中分离或者划分出来，并能单独或者与相关合同、资产或负债一起，用于出售、转移、授予许可、租赁或者交换；②源自合同性权利或其他法定权利，无论这些权利是否可以从企业或其他权利和义务中转移或者分离。无形资产同时满足下列条件的，才能予以确认：①与该无形资产有关的经济利益很可能流入企业；②该无形资产的成本能够可靠地计量。

《企业会计准则解释第 5 号》第一个问答如下：

“一、非同一控制下的企业合并中，购买方应如何确认取得的被购买方拥有的但在其财务报表中未确认的无形资产？”

答：非同一控制下的企业合并中，购买方在对企业合并中取得的被购买方资产进行初始确认时，应当对被购买方拥有的但在其财务报表中未确认的无形资产进行充分辨认和合理判断，满足以下条件之一的，应确认为无形资产：

（一）源于合同性权利或其他法定权利；

（二）能够从被购买方中分离或者划分出来，并能单独或与相关合同、资产和负债一起，用于出售、转移、授予许可、租赁或交换。企业应当在附注中披露在非同一控制下的企业合并中取得的被购买方无形资产的公允价值及其公允价值的确定方法。”

### **1、“基于非晶硅技术的 TFT/PD 平板制造、测试和分析技术”的可辨认性**

OmniXray 将该技术授权予凌巨科技使用，并约定 OmniXray 享有凌巨科技利用该技术生产的 TFT/PD 的独家供应权。该合作模式表明非专利技术能够从应用、经营实体中分离或者划分出来，并能单独用于转移，且不涉及国家法律、法规关于技术实施的特别限制。因此，该技术具有可辨认性。

### **2、“基于非晶硅技术的 TFT/PD 平板制造、测试和分析技术”相关经济利益流入**

公司收购 CI 后，利用该技术可针对不同的生产设备开发调试出适合该设备的 TFT/PD 制造工艺参数，以生产出达到设计要求、满足其性能指标的 TFT/PD，作为重要零部件应用于高性能动态等平板探测器并实现对外销售，产生收入。

因此，该非专利技术符合“与该无形资产有关的经济利益很可能流入企业”的确认条件。

### **3、“基于非晶硅技术的 TFT/PD 平板制造、测试和分析技术”的成本计量**

中企华评估接受江苏康众数字医疗科技股份有限公司的委托，按照法律、行政法规和资产评估准则的规定，坚持独立、客观、公正的原则，按照必要的评估程序，对 CI 股东全部权益在评估基准日 2018 年 10 月 31 日的市场价值进行了评估，并于 2020 年 2 月 20 日出具了苏中资评报字（2020）第 3008 号评估报告。其中对 OmniXray 持有的“基于非晶硅技术的 TFT/PD 平板制造、测试和分析技术”采用收益法进行评估，评估价值为 240 万美元。中企华评估采用的评估方法与无形资产未来实现收益的方式相吻合，评

估参数选取合理，其对该非专利技术的评估价值公允，可作为公司通过收购 CI 获取该技术的成本。因此，该非专利技术的成本能够可靠地计量。

综上，由于“基于非晶硅技术的 TFT/PD 平板的制造、测试和分析技术”能够从经营实体中分离或者划分出来进行单项辨认，该技术可以为其应用实体带来可预期的经济利益流入，且成本能够可靠地计量。因此，该非专利技术可识别为无形资产。该技术在收购前未被确认为资产。

## **(二) 无形资产确认的初始金额以及确定依据**

中企华评估接受江苏康众数字医疗科技股份有限公司的委托，对 CI 股东全部权益在评估基准日 2018 年 10 月 31 日的市场价值进行了评估，并于 2020 年 2 月 20 日出具了苏中资评报字（2020）第 3008 号评估报告。其中，因“基于非晶硅技术的 TFT/PD 平板制造、测试和分析技术”能为企业带来收益，根据该技术实现经济利益的方式及特点，对其采用了收益法进行评估，评估值为 1,692.55 万元，按评估基准日人民币对美元汇率 6.9646，折算为 240.00 万美元。<sup>1</sup>鉴于该评估价值公允，公司将“基于非晶硅技术的 TFT/PD 平板制造、测试和分析技术”初始金额确认为 240.00 万美元。

## **(三) 无形资产的后续计量情况**

无形资产专有技术的摊销年限一般为 5-10 年，公司基于谨慎性原则将“基于非晶硅技术的 TFT/PD 平板制造、测试和分析技术”按照 5 年进行平均摊销，摊销金额计入管理费用，每年计入管理费用的摊销金额为 48.00 万美元。

此外，公司每年均对该无形资产进行减值测试。中企华评估分别以 2018 年 12 月 31 日和 2019 年 12 月 31 日为评估基准日对上述无形资产进行评估，经评估，未出现减值迹象。

**六、对于“基于非晶硅技术的 TFT/PD 平板制造、测试和分析技术”这一项非专利技术，收购时是否获得技术认定，发行人未来是否考虑申请专利**

**(一) 收购时“基于非晶硅技术的 TFT/PD 平板制造、测试和分析技术”未获得第三方技术认定**

---

<sup>1</sup> 注：江苏中企华中天资产评估有限公司对 CI 股东全部权益价值于评估基准日 2018 年 2 月 28 日和 2018 年 10 月 31 日分别进行了评估，对应的收益期分别为 2018 年 3 月至 2027 年 12 月、2018 年 11 月至 2027 年 12 月，“基于非晶硅技术的 TFT/PD 平板制造、测试和分析技术”的评估价值分别为 250 万美元和 240 万美元。



技术认定系由科技管理部门或主管生产的行政部门组织有关专家对某项技术成果的技术性能所作的评议和审定。在做技术认定时，需要向评审人提供完整详实工艺描述文件，这在某种程度上增加了相关技术的泄密风险。因此，公司于收购时未作第三方技术认定。

## **(二) 发行人未来是否考虑申请专利**

### **1、公司未对上述技术申请专利的原因**

根据《中华人民共和国专利法》的相关规定，发明人需向专利局提出申请才能获得保护，申请专利时要以技术方案的表现形式进行积极申请，即用公开换保护为原则，一旦申请，需要公开相关技术解决方案的具体设计和构思。

“基于非晶硅技术的 TFT/PD 平板制造、测试和分析技术”包含 TFT/PD 制造过程中的工艺参数等。如申请专利并公开相关工艺、参数以及技术解决方案的具体设计和构思，可能导致上述技术被模仿，而且从 TFT/PD 产成品无法判断其生产工艺和测试方法是否侵犯公司的该技术，因此，即使申请专利也无法有效保护公司的利益。为了在更长期限内拥有行业竞争优势，公司选择以非专利技术形式保护相关技术。

### **2、公司采取的保护措施及其有效性**

为了避免专利要求的技术公开的影响，公司拟继续将其作为技术秘密予以保护。公司已对技术秘密采取了严格的保密措施，具体如下：

(1) 制定内部管理制度，对研发成果的管理及控制进行规定，防止公司技术对外泄露；

(2) 参照行业通行措施，将各个非专利技术按照研发实践划分为不同模块，不同研发部门仅参与和了解其中一个模块，仅实际控制人及其指定的少数核心研发人员有权了解非专利技术的完整方案，以确保非专利技术的保密性；

(3) 与相关员工签署保密协议和竞业禁止协议，明确了保密义务和责任、需要保密的内容、违约责任等；

(4) 通过技术处理措施将相关技术信息存储于与外网隔离的服务器上，并对数据读取、取出及使用等进行权限管理；

综上所述，公司已采取有效的非专利技术保护措施。通过上述行之有效的措施，公

司未出现非专利泄露事件，较好地控制了非专利技术的泄露风险。

## 七、结合发行人目前的业务结构，分析母子公司业务划分情况以及主要考虑

公司目前的参控股子公司及业务定位情况如下：

序号	公司名称	持股比例	业务定位	主要考虑
1	康众医疗	母公司	数字化 X 射线平板探测器研发、生产、销售	始终聚焦主业，持续提高现有 X 射线平板探测器的产品性能，并持续研发应用于不同使用场景的新型 X 射线平板探测器，确保公司在国内市场的领先地位并缩小和全球行业龙头的差距，进而提高全球市场份额
2	苏州康捷	100%	数字化 X 射线平板探测器结构件的生产和销售	承担 X 射线平板探测器结构件的制造职能
3	CI	100%	海外研发、销售和服务	主要承担北美地区的销售和服务工作，并利用美国硅谷地理优势，设立第二研发中心，并逐步建立另一个高端品牌
4	康众印度	95%	印度市场的销售和服务	将印度作为新兴市场的重点业务推广地区，形成成熟业务模式后推广至其他新兴市场
5	Innovation Pathways	100%	海外投资主体	逐步通过海外收购来积累新业务所需的技术和人才储备
6	OmniXray	100%	研发、生产和销售 TFT/PD	专注于 TFT/PD 研发制造，提供定制化的 TFT/PD 的方案设计
7	杭州沧澜	49.9%	智能 X 射线影像系统的研发和生产	与合作方发挥各自研发和技术优势，开展智能 X 射线影像系统的研发和生产
8	Mikasa	15.04%	X 射线发生器的研发和生产	通过 X 射线发生器的研发，与公司数字化 X 射线平板探测器的研发相互结合和协调，一方面促进平板探测器的技术改进，另一方面逐步实现包括 X 射线发生器和平板探测器在内的 X 射线影像系统核心部件的整体研发创新

### 中介机构核查过程与核查意见：

#### 一、核查过程

申报会计师进行以下核查：

- 1、取得合并日前后发行人及 CI 的公司章程等文件；

- 2、取得一致行动人协议；
- 3、取得并查阅收购协议及合并日相关会计处理分录；
- 4、取得并查阅 2017 年度 CI 财务报表；
- 5、取得并查阅合并日 CI 的财务报表；
- 6、取得并查阅 CI 收购时点及以后年度关于“基于非晶硅技术的 TFT/PD 平板制造、测试和分析技术”的评估报告；
- 7、取得并查阅发行人对专有技术——“基于非晶硅技术的 TFT/PD 平板制造、测试和分析技术”后续计量相关的会计分录。

## 二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

- 1、按照无形资产确认条件逐项比对，发行人将“基于非晶硅技术的 TFT/PD 平板制造、测试和分析技术”识别为无形资产合理，相关会计处理符合企业准则的规定，且该无形资产确认的初始金额合理可靠；
- 2、发行人将收购 CI 认定为非同一控制下企业合并符合《企业会计准则》的规定。

## 三、关于发行人业务

### 17.关于客户

#### 问题 17.1

根据招股书披露，发行人前五大客户报告期销售占比分别为 47.34%、36.25%、43.95%。部分客户为境外客户。报告期内，公司境内、境外销售收入基本相当。

请发行人披露：区分境内和境外销售，列表说明不同地域下前五大客户的销售情况，包括客户名称、销售金额、销售占比、销售的主要产品、销售模式等；

请发行人说明：（1）对于境外销售前五大客户，列表说明主要客户的基本情况、所属行业、注册资本等，是否为境外行业知名生产商；（2）说明境内外主要客户的销售规模是否同其注册资本、经营规模、行业知名度相匹配；（3）分析报告期内前五大客户销售金额波动的原因，是否存在新增大额客户以及采购发行人产品的原因；（4）对境内外客户分别进行销售金额分布分析，分析报告期内一直续存的客户的销售占比

情况，分析大额新增和退出客户变化的原因；（5）医疗和非医疗领域是否存在客户集中的情况，是否存在细分领域客户集中风险；（6）请提供报告期各年发行人前五大客户的销售合同作为本问询函附件予以提交。

请保荐机构、申报会计师核查以上情况，并对主要客户销售规模是否同其经营规模相匹配、客户销售金额波动的合理性发表明确意见。

回复：

发行人补充披露：

公司已在《招股说明书》“第六节 业务与技术”之“四、公司主要产品的产销情况及主要原材料采购情况”之“（一）公司主要产品的生产与销售情况”之“3、公司向主要客户销售的情况”中就境内外前五大客户的销售情况补充披露如下：

“……

#### （1）境内主要客户

报告期内，公司主营业务收入中对境内前五名客户的销售情况如下：

单位：万元

年度	序号	客户名称	产品应用领域	销售模式	销售金额	占主营业务收入的比例
2020年 1-6月	1	南京普爱医疗设备股份有限公司	人医	直销	1,286.77	10.98%
		珠海普利德医疗设备有限公司	人医	直销	587.39	5.01%
		小计	-	-	1,874.16	15.99%
	2	北京清润通和科技有限公司	安检	直销	1,327.43	11.33%
	3	深圳市宝润科技有限公司	人医	直销	567.26	4.84%
	4	深圳蓝韵医学影像有限公司	人医	直销	555.41	4.74%
	5	石家庄华东医疗科技有限公司	人医/宠医	直销	316.71	2.70%
		合计	-	-	4,640.96	39.61%
2019年度	1	南京普爱医疗设备股份有限公司	人医	直销	1,097.30	4.86%
		珠海普利德医疗设备有限公司	人医	直销	776.15	3.44%
		小计	-	-	1,873.45	8.30%
	2	北京清润通和科技有限公司	安检	直销	1,373.27	6.08%
		北京大安视界科技有限公司	安检	直销	273.65	1.21%

年度	序号	客户名称	产品应用领域	销售模式	销售金额	占主营业务收入的比例
		小计	-	-	1,646.93	7.29%
	3	深圳安科高技术股份有限公司	人医	直销	712.65	3.16%
	4	深圳市威图医疗科技有限公司	宠医	直销	649.37	2.88%
	5	石家庄华东医疗科技有限公司	人医/宠医	直销	408.02	1.81%
		合计	-	-	5,290.42	23.43%
2018年度	1	珠海普利德医疗设备有限公司	人医	直销	660.51	3.20%
		南京普爱医疗设备股份有限公司	人医	直销	465.54	2.26%
		小计	-	-	1,126.04	5.46%
	2	深圳市深图医学影像设备有限公司	人医	直销	757.94	3.68%
	3	深圳安科高技术股份有限公司	人医	直销	554.53	2.69%
	4	北京万力森医疗设备有限公司	人医	直销	540.66	2.62%
	5	深圳市威图医疗科技有限公司	宠医	直销	511.91	2.48%
		合计	-	-	3,491.08	16.93%
2017年度	1	深圳市深图医学影像设备有限公司	人医	直销	2,266.21	12.05%
	2	山东新华医疗器械股份有限公司	人医	直销	908.63	4.83%
	3	南宁一举信息技术服务有限公司	人医/宠医	直销/经销	452.48	2.41%
		南宁一举医疗电子设备股份有限公司	人医	直销	216.50	1.15%
		小计	-	-	668.97	3.56%
	4	苏州唯特锐医疗器械有限公司	宠医	直销	544.44	2.90%
	5	山东精灵智控科技有限公司	安检	直销	501.71	2.67%
		合计	-	-	4,889.97	26.01%

## (2) 境外主要客户

报告期内，公司主营业务收入中对境外前五名客户的销售情况如下：

单位：万元

年度	序号	客户名称	产品应用领域	销售模式	销售金额	占主营业务收入的比例
2020年1-6月	1	JPI Healthcare Solutions, Inc.	人医/宠医	直销	457.07	3.90%
		JPI Healthcare Co., Ltd	人医/宠医	直销	6.27	0.05%
		小计	-	-	463.34	3.95%
	2	Control-X Medical, Ltd.	人医	直销	443.62	3.79%

年度	序号	客户名称	产品应用领域	销售模式	销售金额	占主营业务收入的比例
		Control-X Medical, Inc.	人医	直销	11.48	0.10%
		小计	-	-	455.10	3.88%
	3	VMI Tenologias Ltda	人医	直销	447.39	3.82%
	4	Televere Systems	人医/宠医	直销	350.38	2.99%
	5	Oehm und Rehbein Gmbh	人医/宠医	直销	348.12	2.97%
		合计	-	-	2,064.32	17.62%
2019年度	1	SharpLogixx, LLC	安检	直销	3,046.39	13.49%
	2	Televere Systems	人医/宠医	直销	1,711.29	7.58%
	3	JPI Healthcare Solutions, Inc.	人医/宠医	直销	1,107.47	4.91%
		JPI Healthcare Co., Ltd	人医/宠医	直销	537.46	2.38%
		小计	-	-	1,644.93	7.29%
	4	Blue Ridge X-ray Company, Inc.	人医/宠医	直销	749.35	3.32%
	5	Oehm und Rehbein Gmbh	人医/宠医	直销	671.53	2.97%
		合计	-	-	7,823.50	34.65%
2018年度	1	SharpLogixx, LLC	安检	直销	2,944.25	14.28%
	2	Televere Systems	人医/宠医	直销	1,614.86	7.83%
	3	Oehm und Rehbein Gmbh	人医/宠医	直销	930.53	4.51%
	4	Blue Ridge X-ray Company, Inc.	人医/宠医	直销	859.66	4.17%
	5	JPI Healthcare Solutions, Inc.	人医/宠医	直销	761.19	3.69%
		合计	-	-	7,110.48	34.48%
2017年度	1	Televere Systems	人医/宠医	直销	2,289.10	12.18%
	2	SharpLogixx, LLC	安检	直销	1,884.70	10.02%
	3	Blue Ridge X-ray Company, Inc.	人医/宠医	直销	1,551.08	8.25%
	4	Oehm und Rehbein Gmbh	人医/宠医	直销	808.36	4.30%
	5	JPI Healthcare Solutions, Inc.	人医/宠医	直销	641.58	3.41%
		合计	-	-	7,174.82	38.16%

.....”

发行人说明：

一、对于境外销售前五大客户，列表说明主要客户的基本情况、所属行业、注册资本等，是否为境外行业知名生产商

报告期内，公司境外销售前五大客户的基本情况如下：

客户名称	国家或地区	成立时间	主营业务/产品	所属行业
SharpLogixx, LLC	美国	2008 年	主营业务为数字影像解决方案，产品包括安检设备、排爆设备等	安检
Televere Systems	美国	1997 年	主营业务为 X 射线影像解决方案，产品包括 DR、CR 等	人医、宠医、工业、安检
JPI Healthcare Solutions, Inc.	美国	2010 年	主营业务为数字化 X 射线影像系统，产品包括 DR 等	人医、宠医
JPI Healthcare Co., Ltd	韩国	1980 年		
Blue Ridge X-ray Company, Inc.	美国	1982 年	主营业务为数字成像解决方案，产品包括 DR、CR、CT、MRI 等	人医、宠医
Oehm und Rehbein Gmbh	德国	1991 年	主营业务为数字化 X 射线影像系统，产品包括 DR、CR 等	人医、宠医、工业、安检
Control-X Medical, Ltd.	匈牙利	1992 年	主营业务为数字化 X 射线影像系统，产品包括 DR 等	人医、宠医
Control-X Medical, Inc.	美国	1990 年		
VMI Tenologias Ltda	巴西	1985 年	主营业务为数字化 X 射线影像系统，产品包括 DR、乳腺机等	人医、宠医

上述境外主要客户的简要介绍、经营规模及行业知名度等如下：

### （一）SharpLogixx

SharpLogixx 成立于 2008 年，系美国知名数字影像解决方案提供商，其简要介绍详见本问询函回复“问题 17.2”之“一、结合 SharpLogixx, LLC 公司的基本情况，分析 2018、2019 年对其销售额大幅上升的原因，SharpLogixx, LLC 采购发行人产品后的最终销售情况”之“（一）SharpLogixx, LLC 公司的基本情况，公司 2018、2019 年对 SharpLogixx, LLC 销售额大幅上升的原因”的相关内容。

### （二）Televere Systems

Televere Systems 成立于 1997 年，位于美国得克萨斯州，系美国知名数字化 X 射线影像解决方案供应商，产品包括 DR、CR 等，可广泛应用于人医、宠医、工业、安检等多个领域，客户覆盖范围广泛。报告期内 Televere Systems 年销售额约 2,000 万美元，公司对其销售收入分别为 2,289.10 万元、1,614.86 万元、1,711.29 万元、350.38 万元，与 Televere Systems 经营规模较为匹配。

### **(三) JPI Healthcare Solutions、JPI Healthcare**

JPI Healthcare Solutions 系 JPI Healthcare 的美国子公司(以下合并简称“JPI 集团”)。JPI 集团成立于 1980 年,总部位于韩国首尔,系国际知名数字化 X 射线影像系统提供商,产品涵盖医疗诊断的硬件与软件,可应用于人医、宠医等领域,销售网络覆盖韩国、美国、加拿大、日本等全球多个国家或地区。近期,JPI 集团的美国子公司 JPI Healthcare Solutions 被美国知名医疗行业媒体 Healthcare Tech Outlook 评为“2020 年十大医疗影像解决方案提供商”。

### **(四) Blue Ridge**

Blue Ridge 成立于 1982 年,位于美国北卡罗来纳州,系医学影像设备供应商,产品包括 DR、CR、MRI、CT 等,产品可应用于人医、宠医领域,具备丰富的客户资源。报告期内 Blue Ridge 年销售额约 2,000 万美元,公司对其销售收入分别为 1,551.08 万元、859.66 万元、749.35 万元、283.80 万元,与 Blue Ridge 经营规模较为匹配。

### **(五) Oehm und Rehbein Gmbh**

Oehm und Rehbein Gmbh 成立于 1991 年,位于德国罗斯托克,系德国知名 X 射线影像系统供应商,产品包括 DR、CR 等,可广泛应用于宠医、人医、工业、安检等领域,客户包括各类医疗机构、科研机构,销售网络覆盖全球 100 多个国家和地区。报告期内 Oehm und Rehbein Gmbh 年销售额超过 1,000 万欧元,公司对其销售收入分别为 808.36 万元、930.53 万元、671.53 万元、348.12 万元,与 Oehm und Rehbein Gmbh 经营规模较为匹配。

### **(六) Control-X Medical, Ltd.、Control-X Medical, Inc.**

Control-X Medical, Inc.成立于 1990 年,Control-X Medical, Ltd.位于匈牙利布达佩斯,系其匈牙利公司(以下合并简称“Control-X”)。Control-X 系美国知名 X 射线影像设备制造商,主要产品包括 DR、CR 等,可应用于人医、宠医等领域,销售网络覆盖全球 50 多个国家或地区。

### **(七) VMI Tenologias Ltda**

VMI Tenologias Ltda(以下简称“VMI”)成立于 1985 年,位于巴西米纳斯吉莱斯州,系巴西知名医疗器械厂商,主要产品包括移动 DR、固定 DR、乳腺机等数字化 X 射线影像系统等,产品可应用于人医、宠医领域。



综上所述，公司报告期内的境外销售前五大客户 SharpLogixx、Televere System、JPI 集团、Blue Ridge、Oehm und Rehbein GmbH 系在其本国市场数字影像及细分领域具有较高知名度的数字化 X 射线影像系统厂商。

## 二、说明境内外主要客户的销售规模是否同其注册资本、经营规模、行业知名度相匹配

### （一）境内主要客户

报告期内，公司境内前五名客户的基本情况如下：

客户名称	注册地址	成立时间	注册资本 (万元)	主营业务/产品	所属行业
南京普爱医疗设备股份有限公司	江苏南京	2003 年	4,360	主营业务为医用 X 射线影像系统,产品包含 DR、C 型臂、DRF、CBCT 等	人医
珠海普利德医疗设备有限公司	广东珠海	2006 年	4,000		
北京清润通和科技有限公司	北京	2013 年	100	主营业务为 X 射线影像系统,产品包括便携式安检设备、排爆设备	安检
北京大安视界科技有限公司	北京	2016 年	1,000		
山东精灵智控科技有限公司	山东济南	2016 年	1,000		
深圳安科高技术股份有限公司	广东深圳	1986 年	14,090	主营业务为医学影像系统,主要产品包括 CT、MRI、DR、乳腺机等	人医
深圳市威图医疗科技有限公司	广东深圳	2017 年	1,000	主营业务为宠物医疗影像系统,主要产品为宠物 DR 等	宠医
石家庄华东医疗科技有限公司	河北石家庄	2008 年	1,500	主营业务为医疗影像系统,主要产品为 DR 等	人医、宠医
深圳市深图医学影像设备有限公司	广东深圳	2009 年	3,000	主营业务为医疗影像系统,主要产品包括 DR 等	人医、宠医
北京万力森医疗设备有限公司	北京	2003 年	668	主营业务为医疗影像系统,主要产品包括 DR 等	人医
山东新华医疗器械股份有限公司	山东淄博	1993 年	40,642.81	主营业务包括医疗器械、制药装备、医疗服务、医疗商贸四大业务板块	人医
南宁一举信息技术服务有限公司	广西南宁	2016 年	3,000	主营业务为医疗 X 射线影像系统,主要产品包括 DR 等	人医、宠医
南宁一举医疗电子设备股份有限公司	广西南宁	2006 年	3,000		
苏州唯特锐医疗器械有限公司	江苏苏州	2016 年	200	主营业务为宠物医疗影像系统,主要产品为宠物 DR 等	宠医
深圳市宝润科技有限公司	广东深圳	2012 年	571.43	主营业务为移动式医用数字化 X 射线影像系统,主要产品为移动式 DR、便携式 DR	人医、宠医

客户名称	注册地址	成立时间	注册资本 (万元)	主营业务/产品	所属行业
				等	
深圳蓝韵医学影像有限公司	广东深圳	2009年	13,622.59	主营业务为医用影像系统，业务涵盖放射影像、超声诊断与医学影像云三大领域，产品包括 DR、超声诊断系统等	人医

上述境内主要客户的简要介绍如下：

### 1、南京普爱、珠海普利德

南京普爱成立于 2003 年，总部位于江苏南京，注册资本为 4,360 万元；珠海普利德成立于 2006 年，注册地址在广东珠海，注册资本为 4,000 万元，系南京普爱子公司（以下合并简称“普爱集团”）。普爱集团系国内知名医用 X 射线影像系统供应商，主要产品包括 DR、C 型臂、DRF、CBCT 等，销售网络覆盖全球，产品远销五大洲 200 多个国家和地区，根据易佰智汇统计，2019 年南京普爱常规 DR 的国内市场份额为 6.68%，位列第三。报告期内，南京普爱年销售额超过 2 亿元，珠海普利德年销售额超过 1 亿元，公司对普爱集团销售收入分别为 236.58 万元、1,126.04 万元、1,873.45 万元、1,874.16 万元，与其经营规模较为匹配。

### 2、北京大安视界科技有限公司、北京清润通和科技有限公司、山东精灵智控科技有限公司

北京大安视界科技有限公司（以下简称“北京大安”）成立于 2016 年，地址位于北京，注册资本为 1,000 万元；北京清润通和科技有限公司（以下简称“北京清润”）成立于 2013 年，地址位于北京，注册资本为 100 万元；山东精灵智控科技有限公司（以下简称“山东精灵”）成立于 2016 年，位于山东济南，注册资本为 1,000 万元；北京大安、北京清润、山东精灵系同一实际控制人控制的企业（以下合并简称“大安集团”）。大安集团主要产品为便携式安检设备、排爆设备，产品可广泛应用于公安安检排爆、反恐突击、法医尸检、邮政包裹安检、电力安全检查等领域，所售产品遍及全国各地，主要客户为国内军方、警方等。

### 3、深圳安科高技术股份有限公司

深圳安科高技术股份有限公司（以下简称“深圳安科”）成立于 1986 年，总部位于广东深圳，注册资本为 14,090 万元，系国家级重点火炬计划项目实施单位、国家授

予的企业博士后工作站和广东省及深圳市医学影像工程中心。深圳安科系国内知名医学影像系统供应商，产品包括 CT、MRI、DR、乳腺机等。深圳安科销售网络覆盖全球 50 多个国家和地区，拥有超过 1 万家直接用户群，根据易佰智汇统计，2019 年深圳安科 CT 机的国内市场份额为 1.56%，位列第八。深圳安科年销售额超过 5 亿元，报告期内公司对其销售收入分别为 307.26 万元、554.53 万元、712.65 万元、166.37 万元，与其经营规模较为匹配。

#### **4、深圳威图**

深圳威图成立于 2017 年，位于广东深圳，注册资本为 1,000 万元。深圳威图系国内知名的宠物医疗影像系统供应商，主要产品包括宠物 DR 等，销售网络覆盖全国，根据《2019 宠物 DR 品牌排行榜》，深圳威图位列国内宠物 DR 品牌榜前十名。深圳威图年销售额超过 2,000 万元，报告期内公司对其销售收入分别为 85.00 万元、511.91 万元、649.37 万元、241.99 万元，与其经营规模较为匹配。

#### **5、华东医疗**

华东医疗成立于 2008 年，位于河北石家庄，注册资本为 1,500 万元。华东医疗系国内知名数字化 X 射线影像系统供应商，主要产品包括固定 DR、移动 DR、动态平板 DR 等，主要应用于人医、宠医领域，其在国内宠物 DR 领域排名领先，根据《2019 宠物 DR 品牌排行榜》，华东医疗位列国内宠物 DR 品牌榜第二名。华东医疗年销售额超过 6,000 万元，报告期内公司对其销售收入分别为 475.64 万元、363.83 万元、408.02 万元、316.71 万元，与其经营规模较为匹配。

#### **6、深圳深图**

深圳深图成立于 2009 年，位于广东深圳，注册资本为 3,000 万元。深圳深图系国内知名数字化 X 射线影像系统供应商，主要产品为各类 DR 影像系统。根据易佰智汇统计，2019 年深圳深图常规 DR 的国内市场份额为 5.01%，位列第六。

#### **7、北京万力森医疗设备有限公司**

北京万力森医疗设备有限公司（以下简称“北京万力森”）成立于 2003 年，位于北京，注册资本为 668 万元。北京万里森主要从事数字化 X 射线影像系统的开发、生产和销售，主要产品包括 DR 等。

## **8、新华医疗**

新华医疗（主板上市公司，股票代码：600587）成立于 1993 年，位于山东淄博，注册资本为 40,642.81 万元。新华医疗系国内知名医疗器械供应商，主营业务包含医疗器械、制药装备、医疗服务、医疗商贸四大业务板块，2019 年营业收入 876,676.11 万元；新华医疗的数字化 X 射线影像系统产品主要包括 DR、DRF 等。

## **9、一举信息、一举医疗**

一举医疗成立于 2006 年，位于广西南宁，注册资本为 3,000 万元；一举信息系一举医疗子公司，成立于 2016 年，位于广西南宁，注册资本为 3,000 万元。南宁一举主要从事医疗 X 射线影像系统的生产和销售，近年来起因经营不善预计难以支付公司部分款项，目前公司已终止与南宁一举的合作。

## **10、苏州唯特锐医疗器械有限公司**

苏州唯特锐医疗器械有限公司（以下简称“苏州唯特锐”）成立于 2016 年，位于江苏苏州，注册资本 200 万元；苏州唯特锐前身系苏州合意医疗器械有限公司，成立于 2007 年，位于江苏苏州，注册资本 100 万元。苏州唯特锐系国内领先的宠物领域数字化 X 射线影像系统供应商，主要产品包括宠物 DR 等，销售网络覆盖全国，在国内宠物 DR 领域排名领先。

## **11、深圳市宝润科技有限公司**

深圳市宝润科技有限公司（以下简称“深圳宝润”）成立于 2012 年，位于广东深圳，注册资本 571.43 万元。深圳宝润系国内知名的移动式医用数字化 X 射线影像系统供应商，主要产品包括移动式 DR、便携式 DR 等，产品销往全球各大洲 40 多个国家，在国内移动 DR 领域排名领先。

## **12、深圳蓝韵医学影像有限公司**

深圳蓝韵成立于 2009 年，位于广东深圳，注册资本为 13,622.59 万元。深圳蓝韵系国内领先的医学影像解决方案供应商，业务涵盖放射影像、超声诊断与医学影像云三大领域，主要产品包括各类 DR、超声影像系统等。根据易佰智汇统计，2019 年深圳蓝韵常规 DR 的国内市场份额为 6.51%，位列第五；乳腺数字化 X 射线影像系统的国内市场份额为 2.28%，位列第十。

## （二）境外主要客户

公司境外主要客户的基本情况、经营规模、行业知名度等简要介绍详见本问询函回复本题之“一、对于境外销售前五大客户，列表说明主要客户的基本情况、所属行业、注册资本等，是否为境外行业知名生产商”中的相关内容，公司对其销售规模与其经营规模、行业知名度等较为匹配。

综上所述，公司对境内外主要客户的销售规模均同其注册资本、经营规模、行业知名度较为匹配。

## 三、分析报告期内前五大客户销售金额波动的原因，是否存在新增大额客户以及采购发行人产品的原因

### （一）分析报告期内前五大客户销售金额波动的原因

报告期内，公司对前五大客户的主营业务收入波动情况及原因如下：

单位：万元

客户名称	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	波动原因
	金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额	
SharpLogixx	207.85	/	3,046.39	3.47%	2,944.25	56.22%	1,884.70	2018年度，公司对SharpLogixx销售收入2,944.25万元，较2017年增长了56.22%，一方面系SharpLogixx与其终端客户合作深化，订单规模和平板探测器采购需求随之提高；另一方面公司2018年推出新型安检产品，产品性能和质量提升，更加满足安检终端客户的需求
普爱集团	1,874.16	/	1,873.45	66.37%	1,126.04	375.97%	236.58	公司于2014年开始与普爱集团展开合作，普爱集团之前平板探测器的采购以法国泰雷兹、日本东芝等进口品牌为主；报告期内，凭借着高性能、高质量和高性价比的产品，公司与普爱集团的合作逐步深化，普爱集团逐步

客户名称	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	波动原因
	金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额	
								将更多产品的供应商切换至公司,公司产品逐步对该客户实现了进口替代
Televere Systems	350.38	/	1,711.29	5.97%	1,614.86	-29.45%	2,289.10	公司与 Televere Systems 于 2015 年初始接洽,并凭借着出色的性能表现和专业技术支持深化了与该客户的合作,双方合作一直较为稳定;2018 年,公司对 Televere Systems 的销售收入有所下降,主要原因系该客户 2018 年经营策略有所调整,DR 业务规模有所波动,进而导致对公司的采购额下降;2019 年,Televere Systems 加大了市场推广力度,DR 业务销售规模有所提高,进而带动对公司产品采购规模的提高
大安集团	1,327.43	/	1,646.93	797.38%	183.53	-63.42%	501.71	公司于 2015 年与大安集团接洽,并逐步进行基于平板探测器的便携式 X 光排爆系统的开发与产品测试(原来市场以线阵探测器为主),经过持续的产品研发与推广,大安集团已逐步打开市场空间;2018 年,公司对大安集团的销售有所下降,主要系大安集团当期业务规模有所波动;2019 年,大安集团中标国内军方便携排爆设备订单,进而对公司采购规模大幅提高
JPI 集团	463.34	/	1,644.93	116.10%	761.19	18.64%	641.58	公司与 JPI 集团 2016 年开始展开合作,其早期的供应商主要为 Rayence、Vieworks 等韩国老牌供应商;2017-2019 年,公司对 JPI 集团的销售收入持续提高,主要系凭借着高性能与高性价比的产

客户名称	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	波动原因
	金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额	
								品优势,公司逐步获得客户认可,客户持续进行供应商结构调整并不断加大了对公司的采购规模;尤其是2019年,其母公司 JPI Healthcare 开始导入公司的平板探测器,因此当期对公司的采购规模大幅增长
Blue Ridge	283.80	/	749.35	-12.83%	859.66	-44.58%	1,551.08	2018年,公司对 Blue Ridge 的销售收入较2017年下降44.58%,主要系美国地区平板探测器市场竞争加剧;2019年,公司对 Blue Ridge 的销售收入较2018年下降12.83%,主要系 Blue Ridge 的 DR 业务规模有所波动,进而导致平板探测器的采购需求下降
Oehm und Rehbein Gmbh	348.12	/	671.53	-27.83%	930.53	15.11%	808.36	公司2016年通过 RSNA 展会与客户接洽,2018年,随着公司与 Oehm und Rehbein Gmbh 合作逐步深化,对其销售额有所提高;2019年,公司对 Oehm und Rehbein Gmbh 的销售收入有所下降,主要系市场竞争加剧
新华医疗	298.06	/	351.79	-24.67%	466.99	-48.60%	908.63	2017-2019年,公司对新华医疗的销售收入持续下降,主要原因系新华医疗对放射诊断设备业务进行了战略调整,产销规模有所收缩,进而对平板探测器的采购需求下降
深圳深图	102.07	/	111.70	-85.26%	757.94	-66.55%	2,266.21	2017-2019年,公司对深圳深图的销售收入持续大幅下降,主要原因一方面系深圳深图逐步转型自产平板探测器,对外采购需求大幅下降;另一方面系该客户回款情况较差,公司收紧了对其信用政策,控制交易规模所致
深圳宝润	567.26	/	22.04	312.28%	5.34	-	-	公司于2018年与深圳宝

客户名称	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	波动原因
	金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额	
								润开展订单业务往来，2020年上半年公司对深圳宝润的销售收入大幅增长，主要原因系受到新冠疫情防控和临床治疗需要的影响，移动式DR的需求大幅增长，进而带动对公司的采购规模大幅提高
深圳蓝韵	555.41	/	175.26	183.45%	61.83	-	-	公司于2018年与深圳宝润开展订单业务往来，2019年下半年以来，随着公司与深圳蓝韵的合作逐步深化，对其销售规模的增长幅度较大

## （二）是否存在新增大额客户以及采购发行人产品的原因

报告期内，公司境内外前五大客户均为一直续存的客户，主营业务收入中一直续存的客户收入占比在70%左右。报告期内，公司新增大额客户及采购公司产品的原因详见本问询函回复本题之“四、对境内外客户分别进行销售金额分布分析，分析报告期内一直续存的客户的销售占比情况，分析大额新增和退出客户变化的原因”之“（二）大额新增和退出客户变化的原因”中的相关内容。

四、对境内外客户分别进行销售金额分布分析，分析报告期内一直续存的客户的销售占比情况，分析大额新增和退出客户变化的原因

### （一）境内外客户销售金额分布分析

#### 1、境内客户

报告期内，公司境内主营业务收入按照客户续存变动情况分类的结构如下：

单位：万元

境内客户类别		2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
一直续存		5,443.26	71.31%	8,236.32	72.96%	7,784.71	70.96%	7,421.34	77.30%
新增	2018年新增且续存	1,558.61	20.42%	1,496.90	13.26%	610.95	5.57%	-	-
	2019年新增	389.66	5.10%	573.66	5.08%	-	-	-	-



境内客户类别	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度		
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例	
且续存									
2020年上半年新增	241.40	3.16%	-	-	-	-	-	-	
小计	2,189.68	28.69%	2,070.56	18.34%	610.95	5.57%	-	-	
退出	2018年新增但2019年未续存	-	-	-	-	447.16	4.08%	-	-
	2018年新增但2020年上半年未续存	-	-	233.66	2.07%	301.23	2.75%	-	-
	2019年新增但2020年上半年未续存	-	-	388.10	3.44%	-	-	-	-
	2019年退出	-	-	359.93	3.19%	936.36	8.54%	1,157.69	12.06%
	2018年退出	-	-	-	-	890.19	8.11%	667.18	6.95%
	2017年退出	-	-	-	-	-	-	355.00	3.70%
	小计	-	-	981.69	8.70%	2,574.93	23.47%	2,179.87	22.70%
合计	7,632.93	100.00%	11,288.58	100.00%	10,970.59	100.00%	9,601.21	100.00%	

注：公司将2018年新增但2019年未续存、2018年新增但2020年上半年未续存、2019年新增但2020年上半年未续存的客户归类至退出客户。

2017年度、2018年度及2019年度和2020年1-6月，公司境内主营业务收入中，一直续存的客户收入分别为7,421.34万元、7,784.71万元、8,236.32万元、5,443.26万元，占比分别为77.30%、70.96%、72.96%、71.31%，公司的境内收入以续存客户为主。

新增客户中，2018年、2019年和2020年1-6月，公司当期境内新增客户收入分别为610.95万元、2,070.56万元、2,189.68万元，占当期境内主营业务收入的比例分别为5.57%、18.34%、28.69%，占比逐步提高，主要原因系平板探测器作为数字化X射线影像系统的核心零部件之一，对影像系统的成像质量起到重要作用，因此客户对平板探测器的测试与验证周期较长，一般不会对新导入的供应商进行大规模采购，但随着公司与新增客户合作的逐步深化，新增客户的收入贡献比例逐步提高，说明新增客户对公司产品的认可度较高。

2017年、2018年和2019年，境内主营业务收入中退出客户的收入占比分别为22.70%、23.47%、8.70%，收入贡献比例较为有限。

## 2、境外客户

报告期内，公司境外主营业务收入按照客户续存变动情况的结构如下：

单位：万元

境外客户类别		2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
一直续存		2,298.47	56.27%	9,201.77	81.51%	8,423.49	87.28%	8,858.12	96.29%
新增	2018年新增且续存	908.45	22.24%	1,298.52	11.50%	639.31	6.62%	-	-
	2019年新增且续存	696.16	17.04%	405.82	3.59%	-	-	-	-
	2020年上半年新增	181.67	4.45%	-	-	-	-	-	-
	小计	1,786.28	43.73%	1,704.34	15.10%	639.31	6.62%	-	-
退出	2018年新增且2019年末未续存	-	-	-	-	341.52	3.54%	-	-
	2018年新增且2020年上半年未续存	-	-	116.33	1.03%	91.56	0.95%	-	-
	2019年新增且2020年上半年未续存	-	-	85.04	0.75%	-	-	-	-
	2019年退出	-	-	181.37	1.61%	110.02	1.14%	85.94	0.93%
	2018年退出	-	-	-	-	44.74	0.46%	134.10	1.46%
	2017年退出	-	-	-	-	-	-	121.20	1.32%
	小计	-	-	382.74	3.39%	587.84	6.09%	341.24	3.71%
合计		4,084.75	100.00%	11,288.85	100.00%	9,650.63	100.00%	9,199.36	100.00%

注：公司将2018年新增但2019年末未续存、2018年新增但2020年上半年未续存、2019年新增但2020年上半年未续存的客户归类至退出客户。

2017年度、2018年度、2019年度和2020年1-6月，公司境外主营业务收入中，一直续存的客户收入分别为8,858.12万元、8,423.49万元、9,201.77万元、2,298.47万元，占比分别为96.29%、87.28%、81.51%、56.27%，公司的境外收入以续存客户为主，2020年1-6月续存客户的收入贡献比例有所下降，主要系Control-X、VMI、MinXray等报告期内新增客户的销售收入及比例大幅上涨。

新增客户中，2018年、2019年和2020年1-6月，公司当期境外新增客户收入分别为639.31万元、1,704.34万元、1,786.28万元，占当期境外主营业务收入的比例分别为6.62%、15.10%、43.73%，随着公司与新增客户合作的逐步深化，新增客户的收入贡献比例逐步提高，说明新增客户对公司产品的认可程度较高。

2017 年、2018 年和 2019 年，境外主营业务收入中退出客户的收入占比分别为 3.71%、6.09%、3.39%，收入贡献比例较小。

## （二）大额新增和退出客户变化的原因

### 1、大额新增客户

报告期内，公司主营业务收入中，新增客户按照年度收入的分布情况如下：

新增客户年度收入分布	客户数量（家）		报告期内累计收入（万元）	
	数值	比例	数值	比例
300 万元以上	7	8.97%	4,648.00	51.64%
200-300 万元（含 300 万元）	3	3.85%	1,391.91	15.46%
100-200 万元（含 200 万元）	8	10.26%	1,431.75	15.91%
100 万元以下（含 100 万元）	60	76.92%	1,529.46	16.99%
合计	78	100.00%	9,001.11	100.00%

注：年度收入 300 万元以上是指报告期任一期超过 300 万元；年度收入 200-300 万元（含 300 万元）是指报告期任一期超过 200 万元但未超过 300 万元；依此类推；年度收入 100 万元以下（含 100 万元）是指报告期任一期均未超过 100 万元；2020 年 1-6 月按照年化值计算。

报告期内，公司新增客户整体而言的结构较为分散，年度收入在 100 万元以下（含 100 万元）的客户共 60 家，占新增客户数量的比例为 76.92%；年度收入在 300 万元以上的新增客户 7 家，占新增客户数量的比例为 8.97%，具体情况如下：

单位：万元

客户名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度	大额新增客户变化原因
深圳宝润	567.26	22.04	5.34	-	深圳宝润系国内知名移动式数字化 X 射线影像系统供应商，公司于 2018 年与深圳宝润开展订单业务往来，2020 年上半年公司对深圳宝润的销售收入大幅增长，主要原因系受到新冠疫情防控和临床治疗需要的影响，移动式 DR 的需求大幅增长，进而带动对公司的采购规模大幅提高
深圳蓝韵	555.41	175.26	61.83	-	深圳蓝韵系国内知名医学影像解决方案供应商，根据易佰智汇统计，2019 年深圳蓝韵常规 DR 的国内市场份额为 6.51%，位列第五；公司于 2018 年与深圳宝润开展订单业务往来，2019 年下半年以来，随着公司与深圳蓝韵的合作逐步深化，对其销售规模的增长幅度较大
Control-X	455.10	304.46	155.94	-	Control-X 系美国知名 X 射线影像设备制造商，公司于 2018 年正式开展业务合作，2018 年以来，随着公司与 Control-X 合作

客户名称	2020年 1-6月	2019年度	2018年度	2017年度	大额新增客户变化原因
					逐步深化，公司对其销售规模持续增长
VMI	447.39	38.18	-	-	VMI系巴西知名医疗器械厂商，随着公司在南美洲地区销售布局逐步完善，公司逐步打开巴西市场并于2019年开展与VMI的合作；2020年上半年，受到新冠疫情防控和临床治疗需要的影响，VMI主要产品DR的市场需求量大幅增长，进而带动VMI对公司的采购规模大幅提高
MinXray	242.12	415.56	174.85	-	MinXray系便携式X射线影像系统厂商，产品以移动式影像系统为主，公司通过RSNA展会与该客户接洽，并凭借着普放无线产品在成像质量与便携续航能力方面的优势，于2018年正式导入MinXray供应商体系；随着合作逐步深化，公司2019年对MinXray的销售收入大幅增长
江苏瑞尔	218.76	228.45	-	-	江苏瑞尔系国内知名图像引导放疗定位系统供应商，2019年以来，随着公司动态系列产品的逐步上市推广，公司与江苏瑞尔的合作逐步深化，业务规模随之增长
安健科技	195.58	337.93	46.55	-	安健科技系公司乳腺系列产品的主要客户之一，其系国内最早获得乳腺产品整机注册证的品牌之一，根据易佰智汇统计，2019年安健科技乳腺影像系统的国内市场份额为2.82%，位列国内厂商第四。公司乳腺系列产品采用碘化铯直接生长技术和存储电容结构设计，可在较低剂量下实现较高的空间分辨率和动态范围，拥有较高的成像质量，具备较强的市场竞争力；2018年开始，公司的乳腺产品凭借着优越的性能获得安健科技认可，2019年安健科技大幅增加了对公司乳腺产品的采购规模

## 2、大额退出客户

报告期内，公司主营业务收入中，退出客户按照年度收入的分布情况如下：

退出客户年度收入分布	客户数量（家）		报告期内累计收入（万元）	
	数值	比例	数值	比例
300万元以上	2	1.35%	1,652.42	23.44%
200-300万元（含300万元）	2	1.35%	605.89	8.60%
100-200万元（含200万元）	6	4.05%	1,298.69	18.43%
100万元以下（含100万元）	138	93.24%	3,491.32	49.53%

退出客户年度收入分布	客户数量（家）		报告期内累计收入（万元）	
	数值	比例	数值	比例
合计	148	100.00%	7,048.32	100.00%

注：年度收入 300 万元以上是指报告期任一期超过 300 万元；年度收入 200-300 万元（含 300 万元）是指报告期任一期超过 200 万元但未超过 300 万元；依此类推；年度收入 100 万元以下（含 100 万元）是指报告期任一期均未超过 100 万元；2020 年 1-6 月按照年化值计算。

报告期内，公司退出客户整体而言较为分散，年度收入在 100 万元以下（含 100 万元）的客户共 138 家，占退出客户数量的比例为 93.24%；年度收入在 300 万元以上的退出客户 2 家，具体情况如下：

单位：万元

客户名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度	大额退出客户变化原因
南宁一挙	-	57.08	339.28	668.97	南宁一挙因经营不善难以支付部分款项，因此公司收缩了与其的交易规模
上海康达医学科技有限公司	-	-	348.63	238.46	双方价格策略存在一定差异，公司暂未能匹配其报价

## 五、医疗和非医疗领域是否存在客户集中的情况，是否存在细分领域客户集中风险

### （一）医疗领域

#### 1、普放系列

报告期内，公司普放系列产品各期前五名客户的收入及占比情况如下：

单位：万元

年度	序号	客户名称	销售金额	占普放系列收入的比例
2020 年 1-6 月	1	南京普爱	1,145.62	14.12%
		珠海普利德	503.32	6.20%
		小计	1,648.94	20.32%
	2	深圳市宝润科技有限公司	567.26	6.99%
	3	深圳蓝韵医学影像有限公司	547.44	6.75%
	4	JPI Healthcare	457.07	5.63%
JPI Healthcare Solutions		6.27	0.08%	

年度	序号	客户名称	销售金额	占普放系列收入的比例
		小计	463.34	5.71%
	5	Control-X Medical, Ltd.	443.62	5.47%
		Control-X Medical, Inc.	11.48	0.14%
		小计	455.10	5.61%
	合计		<b>3,682.08</b>	<b>45.38%</b>
2019 年度	1	Televere Systems	1,711.29	12.20%
	2	JPI Healthcare Solutions	1,107.47	7.89%
		JPI Healthcare	537.46	3.83%
		小计	1,644.93	11.73%
	3	南京普爱	952.24	6.79%
		珠海普利德	637.21	4.54%
		小计	1,589.45	11.33%
	4	Blue Ridge	749.35	5.34%
	5	Oehm und Rehbein Gmbh	671.53	4.79%
	合计		<b>6,366.56</b>	<b>45.39%</b>
2018 年度	1	Televere Systems	1,614.86	11.18%
	2	珠海普利德	660.51	4.57%
		南京普爱	401.47	2.78%
		小计	1,061.98	7.35%
	3	Oehm und Rehbein Gmbh	930.53	6.44%
	4	Blue Ridge	859.66	5.95%
	5	JPI Healthcare Solutions	761.19	5.27%
	合计		<b>5,228.21</b>	<b>36.18%</b>
2017 年度	1	深圳深图	2,266.21	15.42%
	2	Televere Systems	2,230.12	15.18%
	3	Blue Ridge	1,551.08	10.56%
	4	新华医疗	908.63	6.18%
	5	Oehm und Rehbein Gmbh	808.36	5.50%
	合计		<b>7,764.41</b>	<b>52.85%</b>

2017 年度、2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-6 月，公司普放系列产品各期前五名客户的收入占比分别为 52.85%、36.18%、45.39%、45.38%，普放领域客户集中度相对较低，客户集中的风险较小。

## 2、乳腺系列

报告期内，公司乳腺系列产品各期前五名客户的收入及占比情况如下：

单位：万元

年度	序号	客户名称	销售金额	占乳腺系列收入的比例
2020年1-6月	1	安健科技	195.58	41.39%
	2	深圳圣诺	90.12	19.07%
	3	北京市普标特科技有限公司	77.17	16.33%
	4	万东医疗	35.40	7.49%
	5	莒南县康众商贸有限公司	30.97	6.56%
	合计			<b>429.23</b>
2019年度	1	安健科技	337.93	25.50%
	2	深圳圣诺	281.40	21.24%
	3	万东医疗	228.45	17.24%
	4	深圳安科	217.24	16.39%
	5	北京市普标特科技有限公司	129.74	9.79%
	合计			<b>1,194.76</b>
2018年度	1	万东医疗	234.18	29.38%
	2	深圳安科	170.94	21.44%
	3	北京菲友驰医疗设备有限公司	150.85	18.92%
	4	北京市普标特科技有限公司	112.07	14.06%
	5	安健科技	46.55	5.84%
	合计			<b>714.60</b>
2017年度	1	北京市普标特科技有限公司	208.12	34.56%
	2	万东医疗	123.08	20.44%
	3	北京菲友驰医疗设备有限公司	80.34	13.34%
	4	深圳安科	74.79	12.42%
	5	北京科亚伟业医疗设备有限公司	55.56	9.23%
	合计			<b>541.88</b>

2017年度、2018年度、2019年度和2020年1-6月，公司乳腺系列产品各期前五名客户的收入占比分别为89.99%、89.64%、90.17%、90.85%，前五名客户的收入占比较高，主要原因系乳腺X射线机的技术含量较高，且产品的资质申请难度较大，行业技术与资质壁垒较高，乳腺这一细分领域中能够具备高性能乳腺X射线机量产能力的厂

商很少，进而导致公司乳腺系列产品的客户数量相对不多。整体而言，公司乳腺系列产品的前五名客户收入较为均匀，单一客户当期收入占比在 30% 以上的情况很少，因此乳腺领域客户集中的风险较小。

### 3、动态系列

报告期内，公司动态系列产品各期前五名客户的收入及占比情况如下：

单位：万元

年度	序号	客户名称	销售金额	占动态系列收入的比例
2020年1-6月	1	南京普爱	141.15	14.97%
		珠海普利德	84.07	8.91%
		小计	225.22	23.88%
	2	江苏瑞尔	148.67	15.76%
	3	万东医疗	128.32	13.61%
	4	苏州雷泰	113.27	12.01%
	5	深圳深图	92.92	9.85%
		合计	<b>708.41</b>	<b>75.11%</b>
2019年度	1	苏州雷泰	248.85	24.53%
	2	珠海普利德	138.94	13.69%
		南京普爱	74.80	7.37%
		小计	213.73	21.06%
	3	江苏瑞尔	181.03	17.84%
	4	Reflexion Medical, Inc.	102.45	10.10%
	5	新华医疗	47.70	4.70%
		合计	<b>793.77</b>	<b>78.23%</b>
2018年度	1	苏州雷泰	300.00	93.17%
	2	上海朗蔚科学仪器有限公司	12.93	4.02%
	3	丹东市中讯科技有限公司	9.05	2.81%
		合计	<b>321.98</b>	<b>100.00%</b>
2017年度	1	苏州雷泰	166.67	86.09%
	2	江苏海明医疗器械有限公司	16.24	8.39%
	3	广东中能加速器科技有限公司	10.68	5.52%
		合计	<b>193.59</b>	<b>100.00%</b>

2017年度、2018年度、2019年度和2020年1-6月，公司动态系列产品各期前五名



客户的收入占比分别为 100.00%、100.00%、78.23%、75.11%，前五名客户的收入占比较高，主要原因系报告期内公司动态系列产品上市时间较短，产品推广及客户验证均需要一定的周期，但随着公司动态系列产品陆续投放市场以及持续的市场开发，公司 2019 年动态系列客户结构已呈现较为明显的分散趋势。未来随着公司动态系列产品线的不断丰富以及公司持续的市场推广，动态领域客户集中度有望进一步降低，客户集中的风险较小。

## （二）非医疗领域

### 工业/安检系列

报告期内，公司工业/安检系列产品各期前五名客户的收入及占比情况如下：

单位：万元

年度	序号	客户名称	销售金额	占工业/安检系列收入的比例
2020 年 1-6 月	1	北京清润	1,327.43	60.65%
	2	SharpLogixx	207.85	9.50%
	3	北京天助瑞邦影像设备有限公司	113.08	5.17%
	4	上海科述无损检测设备有限公司	52.06	2.38%
	5	丹东华日理学电气有限公司	46.50	2.12%
	合计			<b>1,746.93</b>
2019 年度	1	SharpLogixx	3,046.39	49.06%
	2	北京清润	1,373.27	22.11%
		北京大安	273.65	4.41%
		小计	1,646.93	26.52%
	3	北京天助瑞邦影像设备有限公司	286.16	4.61%
	4	上海兴探机械设备有限公司	169.94	2.74%
	5	丹东华日理学电气有限公司	157.53	2.54%
合计			<b>5,306.96</b>	<b>85.46%</b>
2018 年度	1	SharpLogixx	2,944.25	58.28%
	2	北京天助瑞邦影像设备有限公司	358.42	7.09%
	3	烟台华科检测设备有限公司	251.29	4.97%
	4	上海兴探机械设备有限公司	239.15	4.73%
	5	丹东市中讯科技有限公司	196.49	3.89%

年度	序号	客户名称	销售金额	占工业/安检系列收入的比例
	合计		<b>3,989.60</b>	<b>78.97%</b>
2017 年度	1	SharpLogixx	1,884.70	56.90%
	2	山东精灵	501.71	15.15%
	3	北京和为永泰科技有限公司	162.05	4.89%
	4	上海科述无损检测设备有限公司	133.68	4.04%
	5	北京天助瑞邦影像设备有限公司	100.17	3.02%
	合计		<b>2,782.31</b>	<b>84.00%</b>

2017 年度、2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-6 月，公司工业/安检系列产品各期前五名客户的收入占比分别为 84.00%、78.97%、85.46%、79.82%，前五名客户的收入占比较高，主要原因系公司工业/安检系列产品中安检客户收入占比较高，安检客户的下游客户往往会涉及军方或政府机构，因此在一定区域内可能会存在一定的排他性，进而形成一定的客户集中度；但同时安检领域的客户往往粘性较强。此外，公司工业领域客户的结构相对较为分散，客户集中的风险较小。

#### 六、请提供报告期各年发行人前五大客户的销售合同作为本问询函附件予以提交

公司已将报告期各年前五大客户的销售合同作为本问询函回复的附件予以提交。

#### 中介机构核查过程与核查意见：

##### 一、核查过程

申报会计师进行了以下核查：

1、对发行人境内外的主要客户进行了访谈核查，了解其注册资本、主营业务、经营规模、行业知名度等，了解其与发行人合作的相关情况；

2、取得主要客户营业执照等资料，并通过上市公司信息披露、企业信用信息公示系统、天眼查、企查查、客户官网等公开渠道对主要客户进行核查；

3、查阅相关行业研究报告、咨询报告等，对主要客户的行业地位、市场份额、行业知名度等进行核查；

4、取得发行人报告期各期收入明细，对发行人向主要客户的销售收入履行了穿行测试、凭证抽查、函证等真实性核查程序；

5、通过访谈发行人主要客户、发行人销售人员等，了解报告期内发行人向前五大客户销售金额波动的原因并分析其合理性，并结合客户的注册资本、经营规模与行业知名度等分析发行人对其销售规模的匹配性；

6、对发行人报告期内的收入进行销售金额分布分析，对报告期内续存客户、新增客户、退出客户的收入贡献进行复核，了解大额新增客户和退出客户变动的原因并分析其合理性；

7、取得发行人不同系列产品的收入明细，对不同系列产品的客户集中情况及客户集中风险进行分析。

## 二、核查意见

经核查，申报会计师认为：发行人对主要客户销售规模与其经营规模较为匹配，客户销售金额波动具备合理性。

### 问题 17.2

**根据招股书披露，报告期内公司与 SharpLogixx, LLC 的合作逐步深化，2018 年和 2019 年公司对 SharpLogixx, LLC 的主营业务收入较为集中在第四季度，且公司对其应收账款余额逐期上升。**

**请发行人说明：（1）结合 SharpLogixx, LLC 公司的基本情况，分析 2018、2019 年对其销售额大幅上升的原因，SharpLogixx, LLC 采购发行人产品后的最终销售情况；（2）请说明 SharpLogixx, LLC 收入集中在四季度的原因，并统计 2018 年和 2019 年各季度签订订单数量及对应的金额，结合生产交货周期分析是否存在提前确认收入的情况；（3）列表说明发行人给 SharpLogixx, LLC 的信用期，如有变化请分析原因，说明是否存在放宽信用期刺激销售的情况，如存在请在招股书中予以则要披露；（4）截至本问询函回复之日，公司对 SharpLogixx, LLC 的应收账款的回款情况，相关款项是否均已收回。**

**请保荐机构、申报会计师核查以上情况，并对发行人向 SharpLogixx, LLC 的销售真实性发表意见。**

回复：

发行人说明：

一、结合 SharpLogixx, LLC 公司的基本情况，分析 2018、2019 年对其销售额大

幅上升的原因，SharpLogixx, LLC 采购发行人产品后的最终销售情况

**(一)SharpLogixx, LLC 公司的基本情况,公司 2018、2019 年对 SharpLogixx, LLC 销售额大幅上升的原因**

SharpLogixx 系一家注册于美国的数字影像解决方案和软件应用程序提供商。

2017 年度、2018 年度和 2019 年度，公司对 SharpLogixx 的主营业务收入分别为 1,884.70 万元、2,944.25 万元、3,046.39 万元，复合增长率为 27.14%，数字化 X 射线平板探测器的销量分别为 201 台、292 台、265 台，复合增长率为 14.82%。

公司 2018 年度和 2019 年度对 SharpLogixx 主营业务收入较 2017 年度显著增加，主要是因为：（1）SharpLogixx 自身业务规模扩大。报告期内，SharpLogixx 接到终端客户的订单及预期订单增多，2018 年和 2019 年对 X 射线平板探测器的需求提高，故而公司对 SharpLogixx 2018 年度和 2019 年度的销售收入较 2017 年度上涨；（2）公司 2018 年推出了新型平板探测器产品，产品性能和质量提升，更加满足终端客户的需求，对 SharpLogixx 的产品的销售起到了一定的助力作用。

**(二) SharpLogixx, LLC 采购公司产品后的最终销售情况**

SharpLogixx 采购公司的平板探测器用于其 X 射线影像系统的制造，产品均终端应用于安检领域。

SharpLogixx 对公司平板探测器的采购主要系根据其终端客户对其 X 射线影像系统的订单或预期订单、以及 SharpLogixx 自身的原材料库存情况而定。为保证及时供货，SharpLogixx 在日常经营中会储备一定的平板探测器库存，同时部分终端订单的延迟亦会导致 SharpLogixx 持有平板探测器的部分库存。根据 SharpLogixx 出具的书面确认，2018 年和 2019 年，SharpLogixx 向公司采购的平板探测器的对外销售数量合计占该两年合计采购数量的比例超过 50%。

**二、请说明 SharpLogixx, LLC 收入集中在四季度的原因，并统计 2018 年和 2019 年各季度签订订单数量及对应的金额，结合生产交货周期分析是否存在提前确认收入的情况**

**(一) SharpLogixx, LLC 收入集中在四季度的原因**

2017 年度、2018 年度和 2019 年度，公司对 SharpLogixx 的主营业务收入情况如下：

单位：万元

时间	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	-	-	565.36	19.20%	1,028.83	54.59%
第二季度	708.40	23.25%	325.11	11.04%	259.91	13.79%
第三季度	7.69	0.25%	812.63	27.60%	422.13	22.40%
第四季度	2,330.31	76.49%	1,241.15	42.16%	173.83	9.22%
合计	<b>3,046.39</b>	<b>100.00%</b>	<b>2,944.25</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,884.70</b>	<b>100.00%</b>

由上表可知，公司 2018 年度和 2019 年度对 SharpLogixx 的主营业务收入较为集中在第四季度，分别为 1,241.15 万元、2,330.31 万元，占全年的比例分别为 42.16%、76.49%，主要系 SharpLogixx 根据其终端客户的实际或预期订单以及自身的库存情况确定向公司下达订单的时间所致。与公司医疗系列产品销售呈现季节性分布不同，应用于安检领域的产品不存在明显的季节性规律，其销售主要与下游终端客户下达订单或预期订单的时间相关。

(二) 2018 年和 2019 年各季度签订订单数量及对应的金额，结合生产交货周期分析是否存在提前确认收入的情况

### 1、2018 年和 2019 年各季度签订订单数量及对应的金额

2018 年和 2019 年，公司与 SharpLogixx 各季度签订订单的情况如下：

项目	2019 年度		2018 年度	
	订单数量（笔）	金额（万美元）	订单数量（笔）	金额（万美元）
第一季度	1	3.61	1	6.13
第二季度	2	99.36	6	127.03
第三季度	2	3.90	7	71.33
第四季度	3	337.70	5	133.79
合计	<b>8</b>	<b>444.57</b>	<b>19</b>	<b>338.27</b>

### 2、结合生产交货周期分析是否存在提前确认收入的情况

#### (1) 公司对 SharpLogixx 收入确认政策

根据公司收入确认政策，SharpLogixx 签收货物后，产品所有权上的主要风险和报酬转移，公司确认销售收入。

#### (2) 公司生产交货周期

### 1) 生产周期

公司主要采用备货式生产模式，基于历史销售趋势及在手订单等信息，综合现有产能、库存等因素对整体需求进行预测并制定生产计划。公司主要产品数字化 X 射线平板探测器的生产环节主要包括 TFT/PD 清洗、碘化铯蒸镀、邦定、组装等，产品的生产周期约为 5 天，单日最大产量约为 20-30 台。

### 2) 交货周期

一般情况下，公司使用 UPS、DHL 等快递将产品邮寄至指定收货地点，整个交货周期一般耗时 3-7 天。

### (3) 2018 年和 2019 年各季度收入确认的具体情况

2018 年和 2019 年各季度，公司对 SharpLogixx 销售收入对应的订单、发货和签收日期如下：

项目	订单日期	发货日期	签收日期	订单至发货周期 (天)	发货至签收周期 (天)	销售收入 (万元)
2018 年 第一季度	2017.12.13	2017.12.28	2018.01.02	16	6	565.36
			2018.01.05		9	
		2018.01.30	2018.02.01	49	3	
			2018.02.02		4	
		2018.02.28	2018.03.02	78	3	
2018 年 第二季度	2018.04.13	2018.04.13	2018.04.16	1	4	325.11
	2018.04.17	2018.04.18	2018.04.20	2	3	
	2018.04.27	2018.05.24	2018.05.29	28	6	
		2018.05.28	2018.05.30	32	3	
		2018.05.31	2018.06.04	35	5	
2018 年 第三季度	2018.06.14	2018.06.29	2018.07.02	15	4	812.63
	2018.06.22	2018.06.29	2018.07.02	8	4	
	2018.06.28	2018.07.02	2018.07.03	5	3	
	2018.08.29	2018.08.31	2018.09.04	3	5	
	2018.09.07	2018.09.11	2018.09.13	5	3	
	2018.09.14	2018.09.19	2018.09.24	6	6	
2018.09.26		2018.09.28	13	3		

项目	订单日期	发货日期	签收日期	订单至发货周期 (天)	发货至签收周期 (天)	销售收入 (万元)
	2018.09.21	2018.09.26	2018.10.03	6	8	
2018年 第四季度	2018.11.05	2018.11.08	2018.11.14	4	7	1,241.14
	2018.12.20	2018.12.24	2018.12.31	5	8	
	2018.12.21	2018.12.24	2018.12.27	4	4	
2019年 第一季度	-	-	-	-	-	-
2019年 第二季度	2019.02.28	2019.05.14	2019.05.21	76	8	708.40
	2019.04.12	2019.05.14	2019.05.21	33	8	
	2019.05.20	2019.06.24	2019.06.27	36	4	
2019年 第三季度	2019.08.08	2019.08.15	2019.08.19	8	5	7.69
2019年 第四季度	2019.10.18	2019.12.12	2019.12.17	56	6	2,330.31
		2019.12.20	2019.12.31	64	12	

#### 1) 订单至发货周期

2018年度和2019年度，公司进行生产安排的时间较为充足；部分交易的订单至发货周期较短，主要系公司采用备货式生产，对于库存较为充足的订单，公司可在取得订单后及时发货，快速响应客户需求。

#### 2) 发货至签收日期

2018年度和2019年度，公司对 SharpLogixx 销售发货至签收的一般运输周期 3-7 天，部分订单运输时间超过一般运输周期，主要系节假日期间报关、清关等程序耗时较长。

总体而言，2018年度和2019年度，公司对 SharpLogixx 销售的生产交货周期较为合理，公司均在 SharpLogixx 签收货物，产品的风险与报酬转移时进行收入确认，符合公司收入确认政策，不存在提前确认收入的情况。

三、列表说明发行人给 SharpLogixx, LLC 的信用期，如有变化请分析原因，说明是否存在放宽信用期刺激销售的情况，如存在请在招股书中予以则要披露

#### (一) 公司给与 SharpLogixx, LLC 的信用期及变动分析

##### 1、报告期内，公司授予 SharpLogixx, LLC 的信用期

报告期内，公司授予 SharpLogixx 的信用期按订单统计如下：

项目	2020年1-6月		2019年		2018年		2017年	
	信用期	金额占比	信用期	金额占比	信用期	金额占比	信用期	金额占比
固定账期	收货后 45 天	3.41%	收货后 45 天	2.86%	收货后 45 天	76.80%	收货后 45 天	99.52%
临时账期	短于或接近固定账期：							
	信用期 2	0.20%	①信用期 1； ②信用期 2； ③信用期 3	1.02%	信用期 1	0.61%	信用期 1	0.48%
	超过固定账期：							
	信用期 6	96.39%	①信用期 4； ②信用期 5	96.12%	信用期 6	22.59%	-	-
合计	-	100.00%	-	100.00%	-	100.00%	-	100.00%

注：金额占比=该类信用期的订单总额/当年订单总额。

## 2、报告期内，公司给与 SharpLogixx, LLC 的信用期变化原因

### （1）固定信用期未发生变化

报告期内，公司给与 SharpLogixx 的固定信用期为收货后 45 天，未发生变化。

### （2）临时信用期的调整原因

为了增强客户服务质量、实现公司与客户的共赢、增强客户粘性，根据公司制定的《客户信用期限、信用等级和信用额度管理制度》，公司对于符合条件的老客户存在临时账期申请的制度，即经过审批后，允许符合条件的老客户的个别订单采取与该客户正常账期不同的信用期。考虑到公司与 SharpLogixx 合作关系的深入和信任度的增加、SharpLogixx 前期回款状况良好、采购公司产品的规模较大等因素，报告期内公司对 SharpLogixx 的部分订单的信用期进行了临时账期调整。

2017 年，公司对 SharpLogixx 的少量订单采取款到发货的信用政策，与正常信用期相比更加严格。2018 年和 2019 年及 2020 年 1-6 月，部分订单存在信用期缩短的情况，同时公司对 SharpLogixx 部分订单的信用期较正常信用期有所延长。临时信用期的变动主要系因为 SharpLogixx 前期回款情况良好，公司根据 SharpLogixx 的下游终端客户的付款情况与 SharpLogixx 协商而定。

报告期内，公司对 SharpLogixx 订单的临时账期的调整均已按照公司的客户信用管理制度履行了必要的内部审批程序。

### （二）公司对 SharpLogixx, LLC 不存在放宽信用期刺激销售的情况



## **1、公司对 SharpLogixx, LLC 临时信用政策的调整主要系根据 SharpLogixx, LLC 的终端客户的付款情况、就 SharpLogixx, LLC 的需求协商而定**

SharpLogixx 是公司的核心客户之一。鉴于公司数字化 X 射线平板探测器性能和质量优良, SharpLogixx 向公司采购其 X 射线影像系统所需的核心部件数字化 X 射线平板探测器。公司研发生产的平板探测器对 SharpLogixx 的便携式 X 射线系统实现卓越的性能起到了关键作用。根据 SharpLogixx 股东的访谈确认, 公司与 SharpLogixx 具有长期合作关系。因此, 公司与 SharpLogixx 建立了良好、稳定的合作关系, SharpLogixx 更换平板探测器供应商的可能性较小。

SharpLogixx 向公司平板探测器的采购主要系根据其下游客户的订单及预期订单而定, 公司对 SharpLogixx 部分订单的信用期的临时调整主要系在 SharpLogixx 前期回款记录良好的前提下, 综合考虑其终端客户的付款情况等因素而定。公司 2019 年及 2020 年 1-6 月对 SharpLogixx 的部分订单信用期延长, 主要系 SharpLogixx 下游终端客户付款速度有所减慢所致。截至 2020 年 8 月末, SharpLogixx 临时账期超过固定账期的订单的回款比例为 100.00%。因此, 公司不存在为刺激销售之目的而主动延长给与 SharpLogixx 的信用期的情况。

## **2、报告期内, 公司对 SharpLogixx, LLC 相关临时信用期调整符合公司客户信用管理制度的规定, 履行了必要的内部审批程序**

公司根据自身的经营情况制定了科学合理的客户信用管理制度。为了增强服务质量、实现公司与客户的共赢、增强客户粘性, 公司对客户信用政策实行动态调整管理。根据公司《客户信用期限、信用等级和信用额度管理制度》的要求, 公司定期对客户的信用等级进行复测, 综合市场竞争情况、客户采购公司产品规模及前期销售回款等因素动态调整客户的信用政策; 期间若需对个别客户或订单进行紧急调整, 及时对相关资料进行补充修改并申请。

鉴于公司与 SharpLogixx 长期稳定的合作关系、SharpLogixx 前期回款情况良好 (2018 年末应收账款期后 6 个月回款比例 97.90%), 并考虑 SharpLogixx 的下游终端客户的付款情况等因素, 根据 SharpLogixx 的需求, 在与 SharpLogixx 协商后, 公司 2018 年和 2019 年及 2020 年 1-6 月对 SharpLogixx 的部分订单延长了信用期。公司对 SharpLogixx 的临时信用政策调整均履行了公司临时账期申请的内部审批程序。

综上,报告期内公司对 SharpLogixx 的信用政策及临时账期的动态调整具有合理性,公司不存在放宽信用期刺激销售的情况。

#### 四、截至本问询函回复之日,公司对 SharpLogixx, LLC 的应收账款的回款情况,相关款项是否均已收回

截至 2020 年 8 月末, SharpLogixx 回款情况具体情况如下:

单位:万元

时间	应收账款余额	截至 2020 年 8 月末回款金额	截至 2020 年 8 月末回款比例
2020.06.30	731.04	731.04	100.00%
2019.12.31	2,020.41	2,020.41	100.00%
2018.12.31	562.03	562.03	100.00%
2017.12.31	0.21	0.21	100.00%

截至 2020 年 8 月末, SharpLogixx 2017 年末、2018 年末、2019 年末及 2020 年 6 月 30 日的应收账款均已全部回款。

#### 中介机构核查过程与核查意见:

##### 一、核查过程

申报会计师进行了以下核查:

1、对 SharpLogixx 实施函证程序;访谈了 SharpLogixx 的股东, SharpLogixx 出具了书面确认函,确认了 SharpLogixx 的基本情况、向发行人采购平板探测器数量的确定依据、采购频率、SharpLogixx 向发行人采购平板探测器的终端销售情况。

2、通过网络检索的方式,查阅了 SharpLogixx 的官方网站、网络信息;

3、访谈发行人的董事长、总经理、海外销售人员,了解 SharpLogixx 收入集中在四季度的原因;

4、获取并核查了 SharpLogixx 报告期各期销售明细表、订单,以及主要订单相关的发货单、物流单据、报关单、签收记录、发票,判断发行人收入是否被记录于恰当的期间;核查物流记录中收货地址、发货时间、物流签收时间等物流信息,与发行人发货单中收货地址、发货时间以及账面收入确认时间进行匹配;

5、访谈了公司管理层、生产部门负责人、销售负责人,了解公司销售业务流程、

生产交货周期等情况，核对 SharpLogixx 订单的发货日期和签收日期合理性，核查是否存在提前确认收入的情形；

6、获取了发行人关于客户信用政策及应收账款管理制度，了解公司对客户授予信用期的内部审批制度；访谈了发行人财务负责人和销售人员，了解公司对 SharpLogixx 应收账款余额增长的原因、信用政策制定和变更流程、信用期制度执行情况；取得了报告期 SharpLogixx 的订单，核查其信用政策及付款方式，分析发行人是否存在放宽信用政策刺激销售的情况；统计 SharpLogixx 的回款情况，抽查还款凭证。

## 二、核查意见

经核查，申报会计师认为：发行人向 SharpLogixx 的销售收入真实、准确。

## 18.关于采购

### 问题 18.2

根据招股书披露，目前宁波群安电子科技有限公司是公司主要 TFT/PD 供应商，发行人提示了供应商依赖的风险。

请发行人说明：（1）报告期内是否存在除宁波群安之外的其他供应商，如有请说明供应商名称以及采购金额和占比，发行人采购单一供应商 TFT/PD 产品是否符合行业惯例，与可比公司采购情况是否相匹配；（2）结合宁波群安电子科技有限公司的基本情况、发行人采购额占其销售额的比例情况、采购定价公允性，分析主要采购其产品的合理性，是否存在关联关系或其他利益安排；（3）发行人同宁波群安电子科技有限公司的合作历史，是否签订长期框架协议，是否采取措施保证采购稳定性，是否具有备选供应商；（4）请发行人量化对宁波群安的采购金额，修改风险提示。

请保荐机构、申报会计师核查以上情况，对发行人供应商依赖的风险是否充分揭示发表明确意见。

回复：

发行人说明：

一、报告期内是否存在除宁波群安之外的其他供应商，如有请说明供应商名称以及采购金额和占比，发行人采购单一供应商 TFT/PD 产品是否符合行业惯例，与可比

## 公司采购情况是否相匹配

(一) 报告期内是否存在除宁波群安之外的其他供应商，如有请说明供应商名称以及采购金额和占比

公司 TFT/PD 供应商包括宁波群安电子科技有限公司（以下简称“宁波群安”）、凌巨科技、OmniXray 以及北京京东方传感技术有限公司（以下简称“京东方”），报告期内，公司 TFT/PD 采购的情况如下：

单位：万元

供应商名称	2020年1-6月		2019年		2018年		2017年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
宁波群安	1,738.73	85.08%	3,327.10	92.37%	3,376.12	99.46%	4,032.93	99.77%
凌巨科技	72.95	3.57%	126.91	3.52%	-	-	-	-
OmniXray	-	-	-	-	18.41	0.54%	9.28	0.23%
京东方	231.94	11.35%	148.01	4.11%	-	-	-	-
<b>合计</b>	<b>2,043.62</b>	<b>100.00%</b>	<b>3,602.02</b>	<b>100.00%</b>	<b>3,394.53</b>	<b>100.00%</b>	<b>4,042.21</b>	<b>100.00%</b>

注：报告期内，公司对 OmniXray 采购的 TFT/PD 的最终供应商为凌巨科技。

报告期内，公司 TFT/PD 的主要供应商为宁波群安及其关联方 Innocare，最终供应商为群创光电股份有限公司（以下简称“群创光电”）；但公司并未对其独家采购 TFT/PD，除宁波群安外，公司报告期内陆续引入了凌巨科技和京东方两家供应商。

公司向宁波群安、凌巨科技、京东方采购的均为非晶硅 TFT/PD，主要功能均系将可见光转化成电信号，不存在显著差异；但由于不同供应商之间 TFT/PD 制造技术有所不同，对应的 TFT/PD 存在细分区别，具体对比情况如下：

项目	宁波群安	凌巨科技	京东方
合作模式	代工	技术授权及代工	标准品采购
技术特点	公司最早引入且长期稳定合作的 TFT/PD 供应商，产品性能优越，工艺成熟稳定，经过市场长期验证；不适合小尺寸定制化产品的开发和定制，开发成本较高，周期较长	公司对其进行 TFT/PD 制造技术授权，采用共享像素结构设计，一套光照模板可组合多种尺寸，开发与定制优势明显；高度依赖于公司对其技术授权以及持续技术支持	具有大批量生产的成本优势；不适合定制化产品的开发和生产
主要类型	静态、动态	动态	静态
主要规格	17×17 英寸、17×14 英寸、	5×15 英寸、6×6 英寸、9	17×17 英寸

项目	宁波群安	凌巨科技	京东方
	10×12 英寸	×9 英寸	
像素尺寸	154 微米、120 微米、77 微米	154 微米	140 微米
对应的主要产品型号	1800L、1500Cw、750M	0331IF、240RF、560RF	1800Le

**(二) 发行人采购单一供应商 TFT/PD 产品是否符合行业惯例，与可比公司采购情况是否相匹配**

### 1、行业通行方法

TFT/PD 的加工过程相对复杂，生产线建设所需的资本性投入巨大，且量产过程中对产品良率的控制难度较大。因此对于缺乏大量资本金的平板探测器厂商，行业中通行的做法是采用代工模式，平板探测器厂商结合 TFT/PD 厂商的生产工艺和设备特点，完成对 TFT/PD 的设计后，再将设计方案交由 TFT/PD 厂商加工制造。由于行业中 TFT/PD 的专用生产线较少，一般多是借助液晶面板厂商的 TFT-LCD 生产线，但 TFT/PD 与 TFT-LCD 在设计、工艺、性能存在一定区别，TFT/PD 的制造工艺更加复杂。

### 2、TFT/PD 供应商集中度相对较高的原因

为了使 TFT/PD 能够成功达到预定用途，平板探测器厂商需要结合 TFT/PD 厂商的生产能力和技术特点等综合因素对 TFT/PD 进行设计，由 TFT/PD 厂商按照指定设计，完成 TFT/PD 的制造和测试，整个过程双方需保持密切沟通，不断对生产工艺进行调试与改进，共同努力提高产品良率。因此，平板探测器厂商通常会与 TFT/PD 厂商建立长期合作关系，并凭借稳定的采购量获得产能和联合研发保障，从而使 TFT/PD 供应商较为集中。

### 3、与可比公司的对比情况

根据可比公司上海奕瑞的公开披露信息，报告期内上海奕瑞共有 3 家 TFT SENSOR（类比于公司 TFT/PD）供应商，包括天马微电子股份有限公司及其子公司上海天马微电子有限公司（以下合并简称“深天马”）、AU OPTRONICS CORPORATION（以下简称“友达光电”）和群创光电，2017-2019 年，上海奕瑞对上述 3 家供应商 TFT SENSOR 的采购金额及占比情况如下：

单位：万元

供应商名称	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
深天马	4,915.53	61.79%	5,471.04	99.95%	4,080.91	98.71%
友达光电	2,360.57	29.68%	-	-	-	-
群创光电	678.55	8.53%	2.61	0.05%	53.50	1.29%
合计	<b>7,954.65</b>	<b>100.00%</b>	<b>5,473.65</b>	<b>100.00%</b>	<b>4,134.41</b>	<b>100.00%</b>

报告期内，公司与上海奕瑞 TFT 供应商的结构对比如下：

公司名称	对比项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
上海奕瑞	深天马 TFT SENSOR 占比	61.79%	99.95%	98.71%
本公司	宁波群安 TFT/PD 占比	92.37%	99.46%	99.77%

可以看出，2017 年和 2018 年，公司与可比公司上海奕瑞的 TFT/PD 供应商结构类似，对单一供应商采购额在 99% 左右。2019 年，公司与上海奕瑞的第一大 TFT/PD 供应商的比例均呈下降趋势，但上海奕瑞的下降幅度更大，主要原因系上海奕瑞引入了第二生产商友达光电；公司虽然引入了凌巨科技、京东方两家供应商，但报告期内仍处于磨合阶段，因此采购规模相对较小，未来随着公司与凌巨科技、京东方合作的逐步深化，公司 TFT/PD 的供应商结构亦会呈现分散的趋势。

综上所述，公司 TFT/PD 的供应商以宁波群安为主，符合行业惯例，与可比公司上海奕瑞 TFT/PD 采购情况不存在显著差异。

二、结合宁波群安电子科技有限公司的基本情况、发行人采购额占其销售额的比例情况、采购定价公允性，分析主要采购其产品的合理性，是否存在关联关系或其他利益安排

### （一）宁波群安电子科技有限公司的基本情况

公司对宁波群安采购的 TFT/PD 的最终供应商为群创光电，宁波群安系群创光电负责境内销售的公司；Innocare 系群创光电全资子公司，主要从事 X 射线传感器的研发、制造与销售业务；群创光电（3481.TW）系台湾知名 TFT-LCD 生产厂商，根据公开信息，群创光电、宁波群安、Innocare 的基本信息如下：

客户名称	注册地址	主要股东	核心人员	实际控制人
群创光电	台湾新竹	奇美实业股份有限公司； 鸿扬创业投资股份有限公司；	王志超、洪进扬、 杨柱祥、丁景隆、	无

客户名称	注册地址	主要股东	核心人员	实际控制人
		大通托管先进星光先进总合国际股票指数； 鸿海精密工业股份有限公司； 郭台铭； 鸿准精密工业股份有限公司； 新制劳工退休基金； 大通托管梵加德集团新兴市场基金投资专户； 华准投资股份有限公司； 广宇科技股份有限公司	陈耀童、杨弘文、 陈志明、高克毅、 潘泰吉、郭国祥、 韦忠光、彭家鹏、 郭雨水、郭正夏、 林添仁、林清辉、 余俊毅、黄靖雯、 骆建郎、马崑	
宁波群安	浙江宁波	宁波群辉光电有限公司（最终系群创光电投资）	李志圣、刘昭贤	无
Innocare	台湾台南	群创光电	杨柱祥	无

公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、主要关联方或持有公司 5% 以上股份的股东与群创光电、宁波群安不存在关联关系，也未在其中拥有其他利益安排。

## （二）发行人采购额占其销售额的比例情况

公司向宁波群安采购的 TFT/PD 的最终供应商为群创光电，报告期内，公司对宁波群安采购额占群创光电销售额的比例情况如下：

单位：万元

项目	2019 年	2018 年	2017 年
公司对宁波群安采购额	3,467.63	3,487.09	4,165.59
群创光电营业收入	5,865,889.75	5,648,985.05	7,231,961.59
比例	<b>0.06%</b>	<b>0.06%</b>	<b>0.06%</b>

报告期内，公司对宁波群安采购额占群创光电销售额的比例在 0.06% 左右，占比较低。

## （三）采购定价公允性

公司向宁波群安采购的定价公允性的主要体现如下：

### 1、公司与群创光电的合作系以双方充分了解市场行情为基础

公司一直致力于数字化 X 射线平板探测器研发、生产与销售，在数字化 X 射线平板探测器领域拥有丰富的行业经验，已深刻掌握平板探测器核心零部件非晶硅 TFT/PD 的设计技术；为打破国际厂商对数字化 X 射线平板探测器行业的垄断，实现数字化 X 射线平板探测器的量产，公司需要组建稳定的供应链体系，寻求与高水平 TFT/PD 供应商的稳定合作。而彼时群创光电多年来一直从事 TFT-LCD 的生产制造，系一家标

准的 TFT 代工厂，拥有成熟的制造工艺和生产经验，其 TFT/PD 产品性能和质量已经美国 Varex、日本 Canon 等多家国际知名探测器厂商的长期验证。

在上述背景下，公司自 2010 年起开始与群创光电合作，根据群创光电的生产工艺进行 TFT/PD 的设计，交由群创光电按照指定设计进行 TFT/PD 的制造和测试。由于群创光电最终生产的 TFT/PD 性能优越、符合公司的设计等要求，公司因此主要与群创光电合作，向其采购 TFT/PD。交易双方均充分熟悉各自产品、服务所在行业的市场行情，并基于此开展合作。

## 2、群创光电系大型 LCD 生产厂商

群创光电成立于 2003 年，是一家在行业内知名的提供显示解决方案的 TFT-LCD 生产厂商，其产品广泛应用手机、便携式、车载式 DVD、数字像机、游戏机、PDA 液晶显示屏等众多领域。2017 年度、2018 年度和 2019 年度，群创光电营业收入分别为 723.20 亿元、564.90 亿元、586.59 亿元。

## 3、公司与群创光电不存在关联关系，双方系在公平、互利的前提下进行合作

公司与群创光电不存在关联关系，双方的合作系标准的代工模式，公司根据群创光电的生产工艺进行 TFT/PD 的设计，交由群创光电按照指定设计进行 TFT/PD 的制造和测试。双方历次交易均系按照公平、互利的商业原则进行，均签署了合法有效的交易合同（或订单），对双方的权责进行有效约束，亦是双方商业利益的可靠保障。宁波群安及群创光电均出具确认函对上述事项进行了确认。

## 4、公司与群创光电的合作具有可持续性

公司与群创光电合作时间近 10 年，报告期内，公司对其采购规模总体平稳，双方的合作一直较为稳定；并且公司于 2019 年 12 月 31 日与宁波群安签署为期 5 年的合作框架协议，未来双方的合作具备可持续性。双方的历次交易均系按照公平、互利的商业原则进行，定价较为公允，不存在损害群安电子、群创光电及其股东合法利益的情形，也不存在其为公司承担成本费用或对公司进行利益输送等情形。宁波群安及群创光电均出具确认函对上述事项进行了确认。

综上所述，公司向宁波群安 TFT/PD 的采购定价较为公允。

## （四）主要采购其产品的合理性，是否存在关联关系或其他利益安排



综上所述，公司 TFT/PD 的供应商主要为宁波群安符合行业惯例，与可比公司的相关情况不存在显著差异，且双方系在公平、自愿的前提下进行交易，不存在为公司承担成本费用或对公司进行利益输送等情形，采购定价较为公允，主要采购其产品具备合理性；公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、主要关联方或持有公司 5% 以上股份的股东与群创光电、宁波群安不存在关联关系或其他利益安排。

### 三、发行人同宁波群安电子科技有限公司的合作历史，是否签订长期框架协议，是否采取措施保证采购稳定性，是否具有备选供应商

#### （一）发行人同宁波群安电子科技有限公司的合作历史

公司一直致力于数字化 X 射线平板探测器研发、生产与销售，在数字化 X 射线平板探测器领域拥有丰富的行业经验，已深刻掌握平板探测器核心零部件非晶硅 TFT/PD 的设计技术；为打破国际厂商对数字化 X 射线平板探测器行业的垄断，实现数字化 X 射线平板探测器的量产，公司需要组建稳定的供应链体系，寻求与高水平 TFT/PD 供应商的稳定合作。而彼时群创光电多年来一直从事 TFT-LCD 的生产制造，系一家标准的 TFT 代工厂，拥有成熟的制造工艺和生产经验，其 TFT/PD 产品性能和质量已经美国 Varex、日本 Canon 等多家国际知名探测器厂商的长期验证。

在上述背景下，公司自 2010 年起开始与群创光电合作。公司根据群创光电的生产工艺进行 TFT/PD 的设计，交由群创光电按照指定设计进行 TFT/PD 的制造和测试。由于群创光电最终生产的 TFT/PD 性能优越、符合公司的设计等要求，公司因此主要与群创光电合作，至今双方合作情况良好、稳定。

#### （二）是否签订长期框架协议，是否采取措施保证采购稳定性

报告期内，公司与宁波群安一直签署采购框架协议，以保证 TFT/PD 供应的稳定性和质量。相关签署情况如下：

序号	协议对方	协议标的	合同期限	履行情况
1	宁波群安	TFT/PD	2015 年 12 月 31 日至 2017 年 12 月 31 日	履行完毕
2	宁波群安	TFT/PD	2018 年 1 月 1 日至 2019 年 12 月 31 日	履行完毕
3	宁波群安	TFT/PD	2020 年 1 月 1 日至 2024 年 12 月 31 日	正在履行

2017 年度、2018 年度和 2019 年度，公司对宁波群安的采购额分别为 4,165.59 万元、3,487.09 万元、3,467.63 万元，公司与宁波群安合作一直保持稳定，且双方不存在重大

纠纷。

### **(三) 是否具有备选供应商**

报告期内，公司陆续引入了凌巨科技和京东方两家 TFT/PD 供应商，目前拥有三家 TFT/PD 供应商，三家供应商提供的 TFT/PD 不存在实质性差异；未来随着公司与凌巨科技和京东方合作的逐步深化，公司可以综合供货质量、响应速度、供应稳定性、报价等多方面因素自主选择 TFT/PD 供应商，因此公司具有 TFT/PD 备选供应商。

### **四、请发行人量化对宁波群安的采购金额，修改风险提示**

发行人已在《招股说明书》“第四节 风险因素”之“二、经营风险”之“（五）TFT/PD 供应商依赖风险”中对宁波群安的采购金额进行量化描述，补充披露如下：

“……

TFT/PD 作为生产数字化 X 射线平板探测器的关键部件，其工艺水平和性能高低与数字化 X 射线平板探测器的成像质量密切相关。由于数字化 X 射线平板探测器产品在设计过程中需要考虑 TFT/PD 供应商的制造能力和生产工艺，故数字化 X 射线平板探测器生产商通常会与 TFT/PD 供应商保持长期合作关系，以避免更换供应商带来的原材料性能降低风险或无法量产风险。

目前，宁波群安电子科技有限公司及其关联方是公司主要 TFT/PD 供应商，2017 年度、2018 年度和 2019 年度和 2020 年 1-6 月，公司 TFT/PD 采购总额分别为 4,042.21 万元、3,394.53 万元、3,602.02 万元、2,043.62 万元，其中，对宁波群安电子科技有限公司及其关联方的采购额分别为 4,032.93 万元、3,376.12 万元、3,327.10 万元、1,738.73 万元，占 TFT/PD 采购总额的比例分别为 99.77%、99.46%、92.37%、85.08%。若未来双方合作关系发生重大变化，且公司不能及时寻找可替代的供应商，则会面临部件短缺而无法生产的风险。

……”

### **中介机构核查过程与核查意见：**

#### **一、核查过程**

申报会计师进行了以下核查：

1、取得并核查了发行人报告期内 TFT/PD 采购明细；取得部分采购订单、物流单据、报关单（如有）、验收单、入库单、发票、付款单等单据，履行了采购穿行测试、凭证抽查、截止性测试、函证等核查程序；

2、对报告期内发行人 TFT/PD 的采购额、采购数量、采购单价、供应商的变动情况、发行人是否有 TFT/PD 备选供应商进行分析；

3、对发行人董事长、总经理、采购负责人等进行访谈，并查阅相关行业资料、可比公司公开披露文件等，了解平板探测器行业针对 TFT/PD 解决方案的行业惯例；

4、查阅可比公司的公开披露文件，就其 TFT SENSOR 的采购情况与发行人进行对比分析；

5、对发行人董事长、总经理、采购负责人进行了访谈，了解发行人与群创光电、宁波群安的合作背景及合作历史，对发行人向其采购的合理性、定价公允性进行分析；

6、对宁波群安进行访谈，取得并核查发行人与宁波群安签署的长期框架协议，通过上市公司信息披露、企业信用信息公示系统、天眼查等公开渠道对群创光电、宁波群安进行基本情况核查；取得并核查发行人及其董事、监事、高级管理人员等主要关联方的银行流水，就群创光电、宁波群安与发行人的关联关系以及非经营性资金往来的情况进行核查；

7、对发行人在《招股说明书》中风险提示的修改情况进行核查。

## 二、核查意见

经核查，申报会计师认为：发行人已在《招股说明书》中就 TFT/PD 供应商依赖的风险进行充分揭示。

## 五、关于财务会计信息与管理层讨论

### 20.关于股份支付

#### 问题 20

根据招股说明书，发行人 2017 年管理费用金额较大主要因为确认了 1,334.18 万元的股份支付费用，另外因股份支付审计调整事项，康众有限整体变更成为股份公司时，

公司的未分配利润为负。根据申报材料，自 2007 年以来康众医疗曾多次授予公司员工或公司顾问股票期权或股票，包括 2015 年前的股票期权、2015 年的股权激励以及 2017 年新设同驰投资员工持股平台。

请发行人说明：（1）结合发行人的历史沿革情况，梳理说明历史上发行人进行的股权激励情况，涉及期权的包括激励时间、激励对象、激励计划、行权价格等相关内容，涉及持股平台的包括平台设立时间、持有发行人股权份额及股数、平台内持股对象、各员工直接持股数量及份额、员工任职职务等情况，激励计划或平台内部员工涉及取消、提前行权、变动情况时请同时说明具体过程，请尽量以表格等直观形式清晰说明；（2）各次股权激励时授予股份的公允价值情况，并说明公允价值确定依据，是否具有第三方增资价格、评估价值等市场公开价格予以参考，如无市场公开价格参考请说明发行人净资产的变化情况；（3）针对报告期前的股权激励，分析确认的股份支付费用是否准确，是否对期初未分配利润造成重大影响；（4）针对报告期内的股份支付，说明报告期内确认的股份支付费用的计算过程，是否涉及分期以及分期依据，并提供对应的合伙协议和股权激励协议作为本次回复的附件予以提交；（5）针对持股平台份额内部转让，说明转让和转出的具体情况，包括转让时间、转出方、转入方、转让价格、转让时点的公允价值，分析是否涉及股份支付处理；（6）平台内部转出份额均由高鹏承接的原因，是否涉及预留股份或股份代持，是否涉及实际控制人超出原持股比例获得股份的情况，是否涉及股份支付。

请保荐机构、申报会计师核查以上情况，对发行人股权激励会计处理是否符合《企业会计准则》的规定，股份支付费用计算是否准确发表明确意见。

回复：

发行人说明：

一、结合发行人的历史沿革情况，梳理说明历史上发行人进行的股权激励情况，涉及期权的包括激励时间、激励对象、激励计划、行权价格等相关内容，涉及持股平台的包括平台设立时间、持有发行人股权份额及股数、平台内持股对象、各员工直接持股数量及份额、员工任职职务等情况，激励计划或平台内部员工涉及取消、提前行权、变动情况时请同时说明具体过程，请尽量以表格等直观形式清晰说明

公司历次股权激励简要汇总情况如下：

时间段	批次	形式	激励对象	激励价格 (元/股)	股份总数 (万股)	说明
2010年	康诚企管 设立	-	-	-	-	设立后受让了470万股公司股权，系未来激励的股权来源
2015年以前	第一轮 股权激励	授予股权	JIANQIANG LIU、 高鹏等4人	0	248.50	激励对象未进行工商登记（代持），于2017年进行还原
		授予期权	张萍等18人	0.1	80.75	
			郭涛等5人	1.29	0.25	
2015年	第二轮 股权激励	授予期权	张萍等10人	2.509	35.50	原计划2020年行权，于2017年进行提前行权
2017-2018年	第一轮 股权激励 还原	代持还原	-	-	-	第一轮股权激励共涉及329.50万股，其中：86.17万股进行回购；243.33万股进行还原，并通过康诚企管持股
	第二轮 股权激励 提前行权	期权行权	-	-	-	通过同驰投资持股
	第三轮 股权激励	授予股权	张萍等26人	10	80.00	通过同驰投资持股
			高鹏	7.6975	1.00	
	同驰投资 设立	-	-	-	-	设立后自康诚企管受让116.50万股公司股权，用于第二轮股权激励提前行权以及第三轮股权激励
第四轮股 权激励	授予股权	JIANQIANG LIU、 高鹏	0	110.17	用于激励的股权共470万股，前三轮（回购之后）合计使用359.83万股，剩余110.17万股本轮全部授予JIANQIANG LIU、高鹏，并通过康诚企管持股	
2019-2020年	员工离职 及股权回 购	股权转让	高鹏	10.75	1.00	同驰平台部分激励对象离职，高鹏对其股权进行回购
			高鹏	9.86	4.50	
			高鹏	3.85	7.00	
			高鹏	10.75	4.00	
			高鹏	11.125	3.00	

**（一）2010年：康诚企管员工持股平台设立，并受让康众有限股权**

**1、康诚企管员工持股平台设立**

2010年4月，高鹏、张萍和刘建国共同投资设立康诚企管，设立时注册资本为3万元，设立时的股权结构如下：

序号	股东姓名	实缴出资额 (万元)	出资比例
1	高鹏	1.00	33.33%
2	张萍	1.00	33.33%
3	刘建国	1.00	33.33%
合计		3.00	100%

## 2、康诚企管受让康众有限股权

2010年5月24日，康诚企管与马尚斌签署《股权转让协议》，无偿受让其持有的康众有限470.00万元出资额；同日，康众有限召开股东会，决议同意：马尚斌将其持有的470.00万元出资额无偿转让给康诚企管。

2010年9月，康诚企管完成受让马尚斌持有的康众有限470.00万元出资额，主要系上述470.00万元股权为公司未来用于股权激励，马尚斌退出公司经营管理，并将其代持部分转让至康诚企管，由康诚企管作为员工持股平台为未来员工代持。

### (二) 2015年前：第一轮股权激励

2007年至2012年，公司多次以授予股权或期权的形式进行股权激励（以下简称“第一轮股权激励”），激励对象共计22人，授予价格为0元/出资额、0.1元/出资额或1.29元/出资额，自2011年起至2015年均陆续行权完毕。上述激励对象取得股权或期权行权时未进行工商登记，由康诚企管作为员工持股平台代持，公司于2017-2018年进行了还原。

## 1、授予及行权情况

### (1) 0元/出资额授予并行权的情况

序号	姓名	授予总数 (股)	授予时间	行权总数 (股)	行权时间
1	JIANQIANG LIU	1,500,000	2010年	1,500,000	2010年
2	高鹏	500,000	2010年	500,000	2010年
3	严晓	85,000	2009年	85,000	2009年
4	焦鲁宁	400,000	2009年	400,000	2009年
合计		2,485,000	-	2,485,000	-

## (2) 0.1 元/出资额授予并行权的情况

序号	姓名	授予总数 (股)	授予时间	行权总数 (股)	行权时间
1	张萍	65,000	2007年、2008年、2010年	65,000	2011年、2012年
2	刘建国	172,500	2007年、2008年、2010年	172,500	2011年、2012年
3	郭涛	64,999	2007年、2008年、2010年	64,999	2011年、2012年、2013年
4	朱杨波	55,000	2007年、2008年、2010年	45,000	2011年
5	苗新利	30,000	2007年	20,000	2011年
6	黄显国	60,000	2008年、2010年	60,000	2011年、2012年、2013年
7	刘洁清	55,000	2008年、2010年	31,667	2011年
8	范波	50,000	2008年、2010年	50,000	2011年、2013年
9	完颜三峰	25,000	2008年、2010年	10,000	2011年
10	苗骞	50,000	2008年	16,667	2011年
11	焦启刚	20,000	2008年	6,667	2011年
12	张斌	150,000	2009年	150,000	2011年
13	顾淳元	30,000	2009年	30,000	2012年
14	程佳	40,000	2010年	26,666	2011年
15	孙道忠	20,000	2010年	20,000	2011年、2012年
16	徐硕	15,000	2010年	15,000	2011年、2012年
17	余海	15,000	2010年	10,000	2011年
18	陶金健	13,334	2010年	13,334	2011年
合计		<b>930,833</b>	-	<b>807,500</b>	-

## (3) 1.29 元/出资额授予并行权的情况

序号	姓名	授予总数 (股)	授予时间	行权总数 (股)	行权时间
1	郭涛	2,500	2012年	2,500	2013年、2014年、2015年
2	范波	10,000	2012年	0	-
3	黄显国	10,000	2012年	0	-
4	程佳	5,000	2012年	0	-
5	刘建国	2,500	2012年	0	-
合计		<b>30,000</b>	-	<b>2,500</b>	-

## 2、还原情况

公司第一轮股权激励的激励对象在取得股权或期权行权时未在公司或员工持股平

台办理股权工商变更登记，系隐名持股，凭《股份期权授予通知书》和《股份期权行权通知书》及交款证明作为股权凭证，由康诚企管作为员工持股平台为其代持。第一轮股权激励合计涉及 329.50 万股，公司 2017 年起进行了还原，具体还原过程详见本问询函回复本题之“一、结合发行人的历史沿革情况，梳理说明历史上发行人进行的股权激励情况，涉及期权的包括激励时间、激励对象、激励计划、行权价格等相关内容，涉及持股平台的包括平台设立时间、持有发行人股权份额及股数、平台内持股对象、各员工直接持股数量及份额、员工任职职务等情况，激励计划或平台内部员工涉及取消、提前行权、变动情况时请同时说明具体过程，请尽量以表格等直观形式清晰说明”之“（四）2017-2018 年：第一轮还原，第二轮提前行权，第三轮、第四轮股权激励”之“2、第一轮股权激励的还原情况”中的相关内容。

### （三）2015 年：第二轮股权激励

2015 年，公司以授予期权的形式进行了第二轮股权激励，原计划 2020 年行权（5 年等待期），2017 年公司对第二轮股权激励进行了提前行权。

#### 1、授予基本情况

2015 年，公司以授予期权的形式进行第二轮股权激励，激励对象共计 10 人，价格为 2.509 元/出资额，服务期限为 5 年，即 2020 年行权，授予的具体情况如下：

序号	姓名	授予总数（股）
1	张萍	45,000
2	郭涛	50,000
3	黄显国	70,000
4	李帅	10,000
5	渠艳良	60,000
6	程佳	60,000
7	叶晓明	25,000
8	朱小杰	5,000
9	徐永	15,000
10	赵杰	15,000
合计		355,000

#### 2、提前行权情况



2017年8月28日，公司召开董事会审议通过，2015年第二轮股权激励授予的期权（原计划于2020年行权）提前至2017年行权，形式为通过员工持股平台同驰投资间接持有公司股权。

#### **（四）2017-2018年：第一轮还原，第二轮提前行权，第三轮、第四轮股权激励**

##### **1、基本情况**

2017-2018年，公司对历史上的股权激励进行落实，并进行了新的股权激励，具体为：对第一轮股权激励的代持情况进行还原，对第二轮授予的期权进行提前行权，并进行第三轮股权激励和第四轮股权激励：

2017年8月28日，公司召开董事会审议通过：

（1）对股权激励对象（包括离职及在职）2017年前已行权的股权（即第一轮股权激励）进行确权处理：若激励对象选择继续持股的，则通过康诚企管进行间接持股；若激励对象选择退股的，则公司及康诚企管等与其协商确定其股权退出价格，对应的股权份额由公司收回；

（2）就公司2015年授予的原计划2020年行权的员工股份期权（即第二轮股权激励）提前至2017年予以行权；

（3）进行2017年新一轮股权激励计划（即第三轮股权激励）；

（4）将股权期权剩余部分及上述激励对象退回部分的股权以0元人民币/每元注册资本的价格授予至 JIANQIANG LIU 及高鹏（即第四轮股权激励），具体份额由 JIANQIANG LIU 及高鹏协商确定。

##### **2、第一轮股权激励的还原情况**

第一轮股权激励涉及22名激励对象，共计329.50万股，公司2017年起陆续进行了还原，其中：对选择退出的13名激励对象进行股权回购，共86.17万股；对选择继续持股的9名激励对象进行持股还原，由康诚企管的显名股东无偿转让在康诚企管上所代持的该激励对象相应公司股权份额至该激励对象。具体如下：

（1）对选择退出的激励对象进行回购

13名激励对象选择退出，由康诚企管进行回购，具体情况如下：

序号	姓名	第一轮股权激励行权总数 (股)	回购价格(含税) (元/出资额)	回购总金额(含税) (万元)
1	朱杨波	45,000	8	36.00
2	范波	50,000	8	40.00
3	孙道忠	20,000	8	16.00
4	徐硕	15,000	8	12.00
5	陶金健	13,334	8	10.67
6	苗新利	20,000	8	16.00
7	焦启刚	6,667	8	5.33
8	苗骞	16,667	8	13.33
9	完颜三峰	10,000	8	8.00
10	焦鲁宁	400,000	8	320.00
11	张斌	150,000	0.1	1.50
12	顾淳元	30,000	0.1	0.30
13	严晓	85,000	0	-
合计		<b>861,668</b>	-	<b>479.13</b>

(2) 对选择继续持股的激励对象进行持股还原

9名激励对象选择继续持股，由康诚企管的显名股东无偿转让在康诚企管上所代持的该激励对象相应公司股权份额至该激励对象，并陆续办理工商变更登记，具体情况如下：

序号	姓名	2015年前行权总数 (股)	对应康诚企管出资额 (元)	对应康诚企管出资比例
1	刘建强	1,500,000	12,730	42.43%
2	高鹏	500,000	4,243	14.14%
3	郭涛	67,499	573	1.91%
4	黄显国	60,000	509	1.70%
5	程佳	26,666	226	0.75%
6	刘建国	172,500	1,464	4.88%
7	张萍	65,000	552	1.84%
8	余海	10,000	85	0.28%
9	刘洁清	31,667	269	0.90%
合计		<b>2,433,332</b>	<b>20,651</b>	<b>68.84%</b>

上述激励对象的持股还原的具体过程详见本问询函回复本题之“五、针对持股平台

份额内部转让，说明转让和转出的具体情况，包括转让时间、转出方、转入方、转让价格、转让时点的公允价值，分析是否涉及股份支付处理”之“（一）康诚企管员工持股平台份额内部转让情况”中的相关内容。

自此，公司第一轮股权激励全部完成落实，相关激励对象通过康诚企管间接持有公司股权，其在康诚企管上的持股情况详见本问询函回复本题之“一、结合发行人的历史沿革情况，梳理说明历史上发行人进行的股权激励情况，涉及期权的包括激励时间、激励对象、激励计划、行权价格等相关内容，涉及持股平台的包括平台设立时间、持有发行人股权份额及股数、平台内持股对象、各员工直接持股数量及份额、员工任职职务等情况，激励计划或平台内部员工涉及取消、提前行权、变动情况时请同时说明具体过程，请尽量以表格等直观形式清晰说明”之“（四）2017-2018年：第一轮还原，第二轮提前行权，第三轮、第四轮股权激励”之“6、第四轮股权激励”中的相关内容。

### 3、第二轮股权激励的提前行权情况

公司第二轮股权激励涉及 10 名激励对象，共计 35.50 万股，行权价格为 2.509 元/出资额，公司于 2017 年 9 月进行了提前行权，形式为通过同驰投资间接持有公司股权。

### 4、第三轮股权激励

公司以授予股权的形式第三轮股权激励涉及 27 名激励对象，共计 81.00 万股，授予价格为 10 元/出资额或 7.6975 元/出资额，形式为通过同驰投资间接持有公司股权。

授予明细如下：

序号	姓名	授予总数（股）	授予价格（元/出资额）
1	符夏颖	30,000	10
2	付雷	15,000	10
3	郭涛	30,000	10
4	黄显国	30,000	10
5	李振刚	30,000	10
6	刘建国	15,000	10
7	潘冬华	30,000	10
8	渠艳良	10,000	10
9	陶铭洋	10,000	10
10	魏文光	15,000	10

序号	姓名	授予总数（股）	授予价格（元/出资额）
11	邬小鹏	15,000	10
12	徐威	10,000	10
13	徐永	40,000	10
14	杨儒平	100,000	10
15	叶晓明	75,000	10
16	郁赛楠	10,000	10
17	张萍	140,000	10
18	赵杰	5,000	10
19	仲晓鸥	40,000	10
20	朱小杰	40,000	10
21	朱跃华	30,000	10
22	王超	10,000	10
23	徐晓晴	10,000	10
24	陈云云	20,000	10
25	阮中盈	20,000	10
26	陈青	20,000	10
27	高鹏	10,000	7.6975
总计		<b>810,000</b>	-

## 5、同驰投资员工持股平台设立，并受让康众有限股权

### （1）同驰投资员工持股平台设立

2017年9月1日，同驰投资由高鹏等29位合伙人（第二轮激励对象和第三轮激励对象）共同投资设立，设立时出资额为896.7670万元，具体出资结构如下：

序号	合伙人	在公司任职情况	认缴出资额（万元）	合伙人类型	对应公司股份（股）	出资比例	权益比例
1	高鹏	董事、副总经理、核心技术人员	7.6975	普通合伙人	10,000	0.8584%	0.8584%
2	程佳	FPGA 工程师	15.0540	有限合伙人	60,000	1.6787%	5.1502%
3	符夏颖	机械设计工程师	30.0000	有限合伙人	30,000	3.3454%	2.5751%
4	付雷	产品验证部经理	15.0000	有限合伙人	15,000	1.6727%	1.2876%
5	郭涛	监事、生产经理、核心技术	42.5450	有限合伙人	80,000	4.7443%	6.8670%

序号	合伙人	在公司任职情况	认缴出资额(万元)	合伙人类型	对应公司股份(股)	出资比例	权益比例
		人员					
6	黄显国	产品经理、系统设计工程师	47.5630	有限合伙人	100,000	5.3038%	8.5837%
7	李帅	软件开发工程师	2.5090	有限合伙人	10,000	0.2798%	0.8584%
8	李振刚	销售及产品经理	30.0000	有限合伙人	30,000	3.3454%	2.5751%
9	刘建国	董事、行政人员	15.0000	有限合伙人	15,000	1.6727%	1.2876%
10	潘冬华	机械设计工程师	30.0000	有限合伙人	30,000	3.3454%	2.5751%
11	渠艳良	质量经理	25.0540	有限合伙人	70,000	2.7938%	6.0086%
12	魏文光	技术支持经理	15.0000	有限合伙人	15,000	1.6727%	1.2876%
13	邬小鹏	工艺部经理	15.0000	有限合伙人	15,000	1.6727%	1.2876%
14	徐威	注册经理	10.0000	有限合伙人	10,000	1.1151%	0.8584%
15	徐永	电子控制系统部经理	43.7635	有限合伙人	55,000	4.8801%	4.7210%
16	杨儒平	副总经理	100.0000	有限合伙人	100,000	11.1512%	8.5837%
17	叶晓明	监事会主席、国内销售总监	81.2725	有限合伙人	100,000	9.0628%	8.5837%
18	郁赛楠	监事、法务专员	10.0000	有限合伙人	10,000	1.1151%	0.8584%
19	张萍	董事、财务总监、董事会秘书	151.2905	有限合伙人	185,000	16.8707%	15.8798%
20	赵杰	软件开发工程师	8.7635	有限合伙人	20,000	0.9772%	1.7167%
21	仲晓鸥	PMC 经理	40.0000	有限合伙人	40,000	4.4605%	3.4335%
22	朱小杰	投后管理经理	41.2545	有限合伙人	45,000	4.6004%	3.8627%
23	朱跃华	产品经理	30.0000	有限合伙人	30,000	3.3454%	2.5751%
24	王超	IT 工程师	10.0000	有限合伙人	10,000	1.1151%	0.8584%
25	徐晓晴	会计	10.0000	有限合伙人	10,000	1.1151%	0.8584%
26	陈云云	销售助理	20.0000	有限合伙人	20,000	2.2302%	1.7167%
27	阮中盈	会计主管	20.0000	有限合伙人	20,000	2.2302%	1.7167%
28	陈青	软件开发工程师	20.0000	有限合伙人	20,000	2.2302%	1.7167%
29	陶铭洋	研发工程师	10.0000	有限合伙人	10,000	1.1151%	0.8584%

序号	合伙人	在公司任职情况	认缴出资额(万元)	合伙人类型	对应公司股份(股)	出资比例	权益比例
	合计		896.7670	-	1,165,000	100.0000%	100.0000%

同驰投资的有限合伙人出资价格由 2.509 元/出资额、7.6975 元/出资额、10 元/出资额三部分构成，且均直接计入出资额，即同驰投资平台上合伙人出资比例和实际享有权益比例不同。

## (2) 同驰投资受让康众有限股权

2017 年 9 月 5 日，康众有限召开董事会，决议同意：康诚企管将其持有的康众有限 1.9752% 股权（出资额为 116.5000 万元）转让给同驰投资，股权转让金额为 896.7670 万元。同日，转让方康诚企管与受让方同驰投资签署《股权转让协议》。

自此，公司第二轮股权激励和第三轮股权激励完成落实，相关激励对象通过同驰投资间接持有公司股权。

## 6、第四轮股权激励

公司用于股权激励的股权共 470 万股，前三轮股权激励（回购之后）合计使用 359.83 万股，其中：第一轮股权激励合计使用 243.33 万股（扣除 86.17 万股回购的股份）；第二轮股权激励合计使用 35.50 万股；第三轮股权激励合计使用 81.00 万股；剩余 110.17 万股。

对于剩余的 110.17 万股，根据公司董事会决议，全部授予 JIANQIANG LIU 和高鹏，JIANQIANG LIU 和高鹏分别于 2017 年及 2018 年获得股权激励如下：

序号	姓名	2017 年授予情况			2018 年授予情况		
		授予总数(股)	对应康诚企管出资额(元)	对应康诚企管出资比例	授予总数(股)	对应康诚企管出资额(元)	对应康诚企管出资比例
1	JIANQIANG LIU	50,000	424	1.41%	79,690	676	2.25%
2	高鹏	900,000	7,638	25.46%	71,978	611	2.04%
	合计	950,000	8,062	26.87%	151,668	1,287	4.29%

JIANQIANG LIU 和高鹏上述被授予的股权，由康诚企管的显名股东无偿转让在康诚企管上所代持的其相应公司股权份额至 JIANQIANG LIU 和高鹏，并办理工商变更登记，具体过程详见本问询函回复本题之“五、针对持股平台份额内部转让，说明转让和转出的具体情况，包括转让时间、转出方、转入方、转让价格、转让时点的公允价值，

分析是否涉及股份支付处理”之“（一）康诚企管员工持股平台份额内部转让情况”中的相关内容。

自此，公司第四轮股权激励全部落实，激励对象通过康诚企管间接持有公司股权。此时，康诚企管的股权结构如下（包含第一轮股权激励和第四轮股权激励）：

股东名称	在公司任职情况	出资额 (万元)	出资比例	对应公司股份 (股)	对应公司持 股比例
JIANQIANG LIU	董事长、总经理、核心 技术人员	1.3830	46.10%	1,629,690	2.4656%
高鹏	董事、副总经理、核心 技术人员	1.2492	41.64%	1,471,978	2.2270%
刘建国	董事、行政人员	0.1464	4.88%	172,500	0.2610%
郭涛	监事、生产经理、核心 技术人员	0.0573	1.91%	67,499	0.1021%
张萍	董事、财务总监、董事 会秘书	0.0552	1.84%	65,000	0.0983%
黄显国	产品经理、系统设计工 程师	0.0509	1.70%	60,000	0.0908%
刘洁清	嵌入式软件工程师（已 离职）	0.0269	0.90%	31,667	0.0479%
程佳	FPGA 工程师	0.0226	0.75%	26,666	0.0403%
余海	设备工程师（已离职）	0.0085	0.28%	10,000	0.0151%
合计		<b>3.0000</b>	<b>100.00%</b>	<b>3,535,000</b>	<b>5.3482%</b>

## （五）2019-2020 年：部分员工离职及股权回购

### 1、2019 年离职及股权回购情况

激励对象陶铭洋、朱小杰离职并由高鹏进行同驰投资合伙份额的回购，具体如下：2019 年 5 月 29 日，高鹏与陶铭洋签署转让协议，约定陶铭洋将其持有的同驰投资 10 万元出资额转让给高鹏；2019 年 11 月 10 日，高鹏与朱小杰签署转让协议，约定朱小杰将其持有的同驰投资 41.2545 万元出资额转让给高鹏，具体情况如下：

序号	转让方	受让方	转让同驰投资出 资额 (万元)	对应公司股份 (万股)	转让价格 (含税) (元/股)	转让总金额 (含税) (万元)
1	陶铭洋	高鹏	10.00	1.00	10.75	10.75
2	朱小杰	高鹏	41.25	4.50	9.86	44.35
合计			<b>51.25</b>	<b>5.50</b>	-	<b>55.10</b>

### 2、2020 年离职及股权回购情况

激励对象渠艳良、仲晓鸥离职并由高鹏进行同驰投资合伙份额的回购，具体如下：

2020年4月10日,高鹏与渠艳良签署转让协议,约定渠艳良将其持有的同驰投资25.054万元出资额转让给高鹏;2020年4月10日,高鹏与仲晓鸥签署转让协议,约定仲晓鸥将其持有的同驰投资40万元出资额转让给高鹏;2020年7月1日,高鹏与李振刚签署转让协议,约定李振刚将其持有的同驰投资30万元出资额转让给高鹏,具体情况如下:

序号	转让方	受让方	转让同驰投资出资额 (万元)	对应公司股份 (万股)	转让价格 (含税) (元/股)	转让总金额 (含税) (万元)
1	渠艳良	高鹏	25.05	7.00	3.85	26.93
2	仲晓鸥	高鹏	40.00	4.00	10.75	43.00
3	李振刚	高鹏	30.00	3.00	11.125	33.375
合计			<b>95.05</b>	<b>14.00</b>	-	<b>103.31</b>

二、各次股权激励时授予股份的公允价值情况,并说明公允价值确定依据,是否具有第三方增资价格、评估价值等市场公开价格予以参考,如无市场公开价格参考请说明发行人净资产的变化情况

公司历次股权激励时授予股份的公允价值的确认依据如下:

授予年份	授予价格 (元/股)	授予对象	公允价值 (元/股)	公允价值确 认依据	确认依据具体说明
2007-2010 年	0、0.1	JIANQIANG LIU、 高鹏等22人	1.2894	第三方增资 价格	2010年9月外部投资者 MF增资入股的价格
2012年	1.29	郭涛等5人	3.5843	第三方增资 价格	2013年4月外部投资者 中卫创投增资入股的价格
2015年	2.509	张萍等10人	4.6964	评估价值	江苏中天资产评估事务 所有限公司出具的以 2015年3月31日为基准 日的评估报告(苏中资 评报字2017第C5072号)
2017年	10	张萍等26人	11.8683	第三方增资 价格	2017年10月外部投资者 君联承宇增资入股价格
	7.6975	高鹏			
	0	JIANQIANG LIU、 高鹏			
2018年	0	JIANQIANG LIU、 高鹏	11.8917	评估价值	江苏中天资产评估事务 所有限公司出具的以 2018年12月31日为基 准日的评估报告(苏中 资评报字(2019)第 3058号)
2019年	10.75	高鹏	11.8917		
	9.86	高鹏			
2020年	3.85	高鹏	11.7077	第三方股 权转 让 价 格	2019年12月外部投资者 通盛实业等向外部投资者 胡杨林智源等转让公
	10.75	高鹏			



授予年份	授予价格 (元/股)	授予对象	公允价值 (元/股)	公允价值确 认依据	确认依据具体说明
	11.125	高鹏			司股份的价格

如上所示，公司历次股权激励时授予股份的公允价值的确认依据具有第三方增资价格、评估价值等市场公开价格予以参考。

### 三、针对报告期前的股权激励，分析确认的股份支付费用是否准确，是否对期初未分配利润造成重大影响

针对报告期前的股权激励，公司已相应进行了股份支付处理，具体计算过程如下：

授予时间	授予价格 (元/股)	授予对象	股份数量 (万股)	授予时点 公允价值 (元/股)	股份支付费用 (万元)
2007-2012 年	0	JIANQIANG LIU、高鹏等 4 人	248.50	1.2894	320.42
	0.1	张萍等 18 人	80.75	1.2894	96.05
	1.29	郭涛等 5 人	0.25	3.5843	0.57
2015 年	2.509	张萍等 10 人	35.50	4.6964	24.59 <sup>注</sup>
<b>合计</b>					<b>441.63</b>

注：2015 年 5 月，公司以授予期权的形式进行第二轮股权激励，原计划等待期为 60 个月，因此 2015 年 5 月至 2016 年 12 月前按照 19 个月确认股份支付费用，即报告期前合计确认 24.59 万元股份支付费用。

如上所示，公司报告期前的股权激励均已作股份支付处理，确认的股份支付费用准确，相关处理符合会计准则规定；报告期前的股权激励确认的股份支付费用合计影响期初未分配利润 441.63 万元，报告期期初公司未分配利润为-2,512.30 万元，报告期前的股权激励及股份支付未对期初未分配利润造成重大影响。

### 四、针对报告期内的股份支付，说明报告期内确认的股份支付费用的计算过程，是否涉及分期以及分期依据，并提供对应的合伙协议和股权激励协议作为本次回复的附件予以提交

#### （一）报告期内确认的股份支付费用的计算过程

报告期内，公司股份支付费用计算过程如下：

批次	授予/ 转让 时间	授予价格 (元/股)	授予对象	行权数量 (万股)	授予日公 允价值 (元/股)	股份支付费用 (万元)			
						2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
第二轮股 权激励提	2015 年	2.509	张萍等 10 人	35.50	4.6964	-	-	-	53.06 <sup>注</sup>

批次	授予/转让时间	授予价格(元/股)	授予对象	行权数量(万股)	授予日公允价值(元/股)	股份支付费用(万元)			
						2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
前行权									
第三轮股权激励	2017年	10	张萍等 26 人	80.00	11.8683	-	-	-	149.46
		7.6975	高鹏	1.00	11.8683	-	-	-	4.17
第四轮股权激励	2017年	0	JIANQIANG LIU、高鹏	95.00	11.8683	-	-	-	1,127.49
	2018年	0	JIANQIANG LIU、高鹏	15.17	11.8917	-	-	180.36	-
员工离职及股权回购	2019年	10.75	高鹏	1.00	11.8917	-	1.14	-	-
		9.86	高鹏	4.50	11.8917	-	9.16	-	-
	2020年1-6月	3.85	高鹏	7.00	11.7077	55.02	-	-	-
		10.75	高鹏	4.00	11.7077	3.85	-	-	-
合计						<b>58.85</b>	<b>10.31</b>	<b>180.36</b>	<b>1,334.18</b>

注：2015年5月，公司以授予期权的形式进行第二轮股权激励，原计划等待期为60个月，2017年9月提前行权完毕，因此，2017年1-8月按照8个月确认股份支付费用，2017年9月将剩余33个月进行一次确认。

### 1、第二轮股权激励提前行权

公司第二轮股权激励共授予期权35.50万股，授予价格为2.509元/出资额，授予日公允价值为4.6964元/出资额，公允价值的确认依据为江苏中天资产评估事务所有限公司出具的以2015年3月31日为基准日的评估报告（苏中资评报字2017第C5072号），因此合计应确认股份支付费用77.65万元。

本次股权激励于2015年5月授予期权，计划等待期为60个月，2017年9月提前行权。因此，公司2015年5月至2016年12月确认19个月股份支付费用，计入报告期前；2017年1-8月确认8个月股份支付费用，2017年9月将剩余33个月一次性确认，即2017年按照41个月进行确认。

综上，公司第二轮股权激励2017年合计确认股份支付53.06万元，股份支付费用的计算过程准确。

### 2、第三轮股权激励

2017年9月，公司第三轮股权激励共授予股权81.00万股，其中80.00万股授予价格为10元/出资额，1.00万股授予价格为7.6975元/出资额，授予日公允价值为11.8683元/出资额，公允价值的确认依据为2017年10月外部投资者君联承宇增资入股价格。

因此，公司第三轮股权激励 2017 年确认股份支付 153.63 万元，股份支付费用的计算过程准确。

### **3、第四轮股权激励**

公司第四轮股权激励共授予股权 110.17 万股，其中：95.00 万股于 2017 年授予，授予价格为 0 元/出资额，授予日公允价值为 11.8683 元/出资额，公允价值的确认依据为 2017 年 10 月外部投资者君联承字增资入股价格；15.17 万股于 2018 年授予，授予价格为 0 元/股，授予日公允价值为 11.8917 元/股，公允价值的确认依据为江苏中天资产评估事务所有限公司出具的以 2018 年 12 月 31 日为基准日的评估报告（苏中资评报字（2019）第 3058 号）。因此，公司第四轮股权激励分别于 2017 年和 2018 年确认股份支付 1,127.49 万元、180.36 万元，股份支付费用的计算过程准确。

### **4、员工离职及股权回购**

2019 年和 2020 年 1-6 月，因高鹏对离职激励对象进行回购分别确认股份支付 10.31 万元、58.85 万元，具体计算过程详见本问询函回复本题之“五、针对持股平台份额内部转让，说明转让和转出的具体情况，包括转让时间、转出方、转入方、转让价格、转让时点的公允价值，分析是否涉及股份支付处理”之“（二）同驰投资员工持股平台份额内部转让情况”中的相关内容，股份支付费用的计算过程准确。

综上所述，报告期内的股权激励均已作股份支付处理，股份支付费用的计算过程准确，相关处理符合会计准则规定。

#### **（二）报告期内股份支付涉及分期以及分期依据**

2015 年 5 月，公司以授予期权的形式进行第二轮股权激励，激励对象共计 10 人，价格为 2.509 元/出资额，服务期限为 5 年，计划于 2020 年行权，存在 60 个月的等待期，因此根据企业会计准则的相关规定，本次股权激励涉及分期。

2015 年 5 月至 2016 年 12 月，根据服务期限摊销确认股份支付，合计确认 24.59 万元；2017 年 1-8 月，根据服务期限摊销确认股份支付，合计确认 10.35 万元；2017 年 8 月 28 日，公司召开董事会审议通过，2015 年第二轮股权激励授予的员工股份期权（原计划于 2020 年行权）提前至 2017 年予以行权，并于 2017 年 9 月行权完毕，因此公司于 2017 年 9 月一次性确认剩余期限股份支付 42.71 万元。

### （三）提供对应的合伙协议和股权激励协议作为本次回复的附件予以提交

公司已将报告期内股份支付对应的合伙协议和股权激励协议作为本问询函回复的附件予以提交。

五、针对持股平台份额内部转让，说明转让和转出的具体情况，包括转让时间、转出方、转入方、转让价格、转让时点的公允价值，分析是否涉及股份支付处理

#### （一）康诚企管员工持股平台份额内部转让情况

康诚企管员工持股平台历次的份额内部转让均系显名股东将公司第一轮股权激励或第四轮股权激励授予激励对象的股权进行代持还原。

2017年起，公司以康诚企管的显名股东张萍、刘建国转让其在康诚企管上所代持的该激励对象相应公司股权份额至该激励对象的形式，逐步将公司第一轮或第四轮股权激励授予激励对象的股权进行代持还原，具体过程如下：

转让协议签署时间	受让方	转让方	转让康诚企管出资额（元）	转让康诚企管出资比例（万元）	对应公司股份数（万股）	对应公司股份实际行权时间
2017年9月	JIANQIANG LIU	刘建国	8,536	28.4533%	100.5833	2010年9月
		张萍	4,618	15.3933%	49.4167	2010年9月
	高鹏	张萍	1,881	6.2700%	5.0000	2017年8月
	高鹏	张萍	1,881	6.2700%	22.1666	2017年8月
2017年12月	郭涛	张萍	573	1.9100%	6.7499	2011-2015年
	黄显国		509	1.6967%	6.0000	2011-2013年
	程佳		226	0.7533%	2.6666	2011年
	余海		85	0.2833%	1.0000	2011年
2018年12月	JIANQIANG LIU	张萍	676	2.2533%	7.9690	2018年12月
	高鹏		611	2.0367%	7.1978	2018年12月
	刘洁清		269	0.8967%	3.1667	2011年
合计			17,984	59.9466%	211.9166	-

上述份额内部转让情况均系对授予激励对象的股权进行代持还原，公司在授予相关激励对象股权时已进行股份支付处理，因此在代持还原时不涉及股份支付处理。

#### （二）同驰投资员工持股平台份额内部转让情况

同驰投资员工持股平台历次的份额内部转让均系同驰投资执行事务合伙人高鹏承

接离职员工的对应份额。具体情况如下：

转让协议签署时间	受让方	转让方	转让同驰投资出资额 (万元)	对应公司股份 数 (万股)	对应公司股份 持股比 例	转让价格 (元/股)	转让时 点公允 价值 (元/股)	公司计提股份支付金额(万元)		
								2019年	2020年 1-6月	2020年 7-9月
2019年5月	高鹏	陶铭洋	10.00	1.00	0.0151%	10.75	11.8917	1.14	-	-
2019年8月	高鹏	朱小杰	41.25	4.50	0.0681%	9.86	11.8917	9.16	-	-
2020年4月	高鹏	渠艳良	25.05	7.00	0.1059%	3.85	11.7077	-	55.02	-
2020年4月	高鹏	仲晓鸥	40.00	4.00	0.0605%	10.75	11.7077	-	3.83	-
2020年7月	高鹏	李振刚	30.00	3.00	0.0454%	11.125	11.7077	-	-	1.75
合计			<b>146.30</b>	<b>19.50</b>	<b>0.2950%</b>	-	-	<b>10.31</b>	<b>58.85</b>	<b>1.75</b>

注：截至本问询函回复出具日，2020年7-9月计提的股份支付金额暂未经审计。

上述股份回购情况中，高鹏受让同驰投资出资额对应公司股份的价格均低于转让时点的公允价值，公司根据企业会计准则进行了股份支付处理，2019年、2020年1-6月及2020年7-9月股份计提的支付金额分别为10.31万元、58.85万元、1.75万元（截至本问询函回复出具日，2020年7-9月计提的股份支付金额暂未经审计）。

**六、平台内部转出份额均由高鹏承接的原因，是否涉及预留股份或股份代持，是否涉及实际控制人超出原持股比例获得股份的情况，是否涉及股份支付**

同驰投资员工持股平台内部转出份额的情况详见本问询函回复本题之“五、针对持股平台份额内部转让，说明转让和转出的具体情况，包括转让时间、转出方、转入方、转让价格、转让时点的公允价值，分析是否涉及股份支付处理”之“（二）同驰投资员工持股平台份额内部转让情况”，历次内部转出份额均由同驰投资执行事务合伙人高鹏承接。

#### （一）平台内部转出份额均由高鹏承接的原因

同驰投资员工持股平台历次份额内部转让均由高鹏承接主要原因系：根据同驰投资的合伙协议，退出的激励对象须将其持有的合伙企业份额转让给执行事务合伙人或其指定的符合合伙协议约定的合格第三人，高鹏作为执行事务合伙人受全体合伙人的委托和授权，可以直接决定同驰投资包括管理、经营等事务在内的全部重大事项，根据协议约定承接退出员工对应的份额。

#### （二）不涉及预留股份或股份代持

上述退出的激励对象所持有的员工持股平台的份额均系通过公司第二轮股权激励或第三轮股权激励中取得，具体情况如下：

姓名	第二轮股权激励				第三轮股权激励				合计行权总数 (万股)
	授予总数 (万股)	行权总数 (万股)	行权价格 (元/股)	资金来源	授予总数 (万股)	行权总数 (万股)	行权价格 (元/股)	资金来源	
陶铭洋	-	-	-	-	1.00	1.00	10	自有资金	1.00
朱小杰	0.50	0.50	2.509	自有资金	4.00	4.00	10	自有资金	4.50
渠艳良	6.00	6.00	2.509	自有资金	1.00	1.00	10	自有资金	7.00
仲晓鸥	-	-	-	-	4.00	4.00	10	自有资金	4.00
李振刚	-	-	-	-	3.00	3.00	10	自有资金	3.00
<b>合计</b>	<b>6.50</b>	<b>6.50</b>	-	-	<b>13.00</b>	<b>13.00</b>	-	-	<b>19.50</b>

上述激励对象取得授予股份时，均已签署股权激励相关协议，且以自有资金完成出资，其在持股平台的份额及间接持有公司股份均系真实持股，不涉及预留股份或股份代持。

上述激励对象离职并退出持股平台时，高鹏与其均签署了份额转让协议，并按照协议约定支付了对应价款，支付价款的资金来源均系自有资金，相关份额转出均系真实转让，不涉及预留股份或股份代持。

综上所述，高鹏承接平台内部转出份额不涉及预留股份或股份代持。

### （三）涉及实际控制人超出原持股比例获得股份的情况，涉及股份支付

高鹏承接同驰投资员工持股平台内部转出的份额，对应间接持有的公司股份合计 19.50 万股，持股比例为 0.2950%，因此涉及实际控制人超出原持股比例获取股份的情况，公司根据企业会计准则相关规定进行了股份支付处理，2019 年、2020 年 1-6 月和 2020 年 7-9 月股份支付计提的金额分别为 10.31 万元、58.85 万元、1.75 万元（截至本问询函回复出具日，2020 年 7-9 月计提金额暂未经审计），具体情况详见本问询函回复本题之“五、针对持股平台份额内部转让，说明转让和转出的具体情况，包括转让时间、转出方、转入方、转让价格、转让时点的公允价值，分析是否涉及股份支付处理”之“（二）同驰投资员工持股平台份额内部转让情况”中的相关内容。

### 中介机构核查过程与核查意见：

## 一、核查过程

申报会计师进行了以下核查：

- 1、取得并核查发行人历次股权激励的相关文件，包括决议文件、授予通知书、行权通知书、缴款凭证、支付凭证、代持协议、股权转让协议等；
- 2、取得并核查康诚企管和同驰投资两个持股平台的工商登记资料、合伙协议以及发行人员工花名册；
- 3、取得并核查股权激励对象尤其是退出对象的承诺声明，并对相关激励对象进行访谈确认；
- 4、取得并核查发行人历次评估报告、外部投资者增资入股协议、股权转让协议等，将发行人股份支付费用涉及的公允价值与同期第三方增资价格、发行人评估价值等市场公开价格进行对比分析；
- 5、复核发行人历次股权激励涉及股份支付的计算过程。

## 二、核查意见

经核查，申报会计师认为：发行人股权激励会计处理符合《企业会计准则》的规定，股份支付费用计算准确。

## 21.关于收入

### 问题 21.1

根据招股书披露，境内销售时公司将产品送至销售合同（订单）约定的交货地点，客户在收到货物后完成产品验收，公司确认销售收入。另外，发行人销售模式包括直销和经销两种。根据公开资料，发行人可比公司存在定制化产品销售。

请发行人披露：（1）经销模式是否为买断式经销，直销模式和经销模式下发行人收入确认政策是否存在不同；（2）是否存在定制化产品的销售情况，如有请说明销售情况以及收入确认政策。

请发行人说明：（1）境内销售时发行人收入确认的依据，是否必需获得客户验收单，通常的验收周期，未获取验收单时确认收入的依据，是否符合销售协议约定；（2）

报告期是否存在客户不予以验收确认的情况，如有请说明涉及的销售金额及占比，并说明收入确认政策是否与实际情况相符；（3）报告期内产品是否存在销售退回，如有请说明具体情况。

请保荐机构、申报会计师核查以上情况，对发行人收入确认政策是否合理发表明确意见。

回复：

发行人补充披露：

一、经销模式是否为买断式经销，直销模式和经销模式下发行人收入确认政策是否存在不同

报告期内，公司经销模式均为买断式经销，收入确认政策与直销模式一致，具体对比如下：

项目		直销模式	经销模式	对比	
收入确认一般原则		商品所有权上的主要风险和报酬转移至客户时确认收入	商品所有权上的主要风险和报酬转移至客户时确认收入	一致	
收入确认具体方法	境内销售	客户收到货物后完成产品验收	客户收到货物后完成产品验收	一致	
	境外销售	EXW 模式	客户或客户指定提货人完成提货	客户或客户指定提货人完成提货	一致
		CPT 、 CIP 模式	公司在指定地点将货物交至客户指定承运人	公司在指定地点将货物交至客户指定承运人	一致
		其他贸易模式	客户或客户指定收货人完成签收	客户或客户指定收货人完成签收	一致

公司已在《招股说明书》“第六节 业务与技术”之“一、公司的主营业务及主要产品情况”之“（二）公司主要经营模式”之“3、销售模式”就经销模式下均为买断式经销、直销模式和经销模式下发行人收入确认政策对比情况补充披露如下：

“……

经销模式系对直销模式的补充，有助于公司扩大销售网络的覆盖范围，客户主要为医疗器械经营企业。报告期内，公司经销模式均为买断式经销，收入确认政策与直销模式一致。

……”

二、是否存在定制化产品的销售情况，如有请说明销售情况以及收入确认政策



公司已在《招股说明书》“第六节 业务与技术”之“一、公司的主营业务及主要产品情况”之“(二)公司主要经营模式”之“3、销售模式”就经销模式下均为买断式经销、直销模式和经销模式下发行人收入确认政策对比情况补充披露如下：

“……

此外，公司除了标准化产品外，还存在部分定制化产品，主要系部分客户存在个性化需求，委托公司为其开发定制化产品，定制化产品的收入确认政策与标准化产品一致。报告期内，定制化产品的销售情况如下：

单位：万元

客户名称	产品类别	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
苏州雷泰医疗科技有限公司	动态系列	-	-	33.63	0.15%	300.00	1.45%	166.67	0.89%
合计		-	-	33.63	0.15%	300.00	1.45%	166.67	0.89%

……”

#### 发行人说明：

一、境内销售时发行人收入确认的依据，是否必需获得客户验收单，通常的验收周期，未获取验收单时确认收入的依据，是否符合销售协议约定

(一)境内销售时发行人收入确认的依据，是否必需获得客户验收单，通常的验收周期，未获取验收单时确认收入的依据

根据公司收入确认政策，公司根据与境内客户签订的销售合同（订单）发货，将产品送至销售合同（订单）约定的交货地点，客户在收到货物后完成产品验收，产品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，公司确认销售收入。

境内客户完成产品验收按照是否主动提供验收单据分为两类：一类客户完成验收后主动提供验收单；另一类客户不主动提供验收单，等到合同约定的验收期限期满后自动完成验收，两类客户确认收入的依据、验收周期以及收入确认时点如下：

是否有验收单	收入确认依据	验收周期	收入确认时点
有	验收单	5-15天	验收单出具日
无	物流签收信息+合同（订单）约定的验收期	5-15天	客户签收后验收期满

如上所示，公司境内销售时收入确认的依据并非必需获得客户验收单，在未获得验

收单时，公司按照客户签收后验收期满作为收入确认时点。

## （二）是否符合销售协议约定

销售合同或订单对于产品验收相关条款为：“需方在收到货物后一定期限（5-15天）内完成产品验收，如发现产品质量问题或数量规格不符的，经供方确认后由供方应按需方要求及时维修或更换产品。需方在一定期限（5-15天）内未提出异议的视为验收合格，供方提供的产品符合协议约定”。

双方于合同中明确规定了验收的期限，对于不主动提供验收单的客户，公司选择客户签收后验收期满为收入确认时点，境内收入确认时点及依据符合销售协议约定。

## 二、报告期是否存在客户不予以验收确认的情况，如有请说明涉及的销售金额及占比，并说明收入确认政策是否与实际情况相符

如果客户在验收过程中发现货物未达到验收条件，会提出退货或换货要求。报告期内，客户不予以验收确认的情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占主营业务收入的比例	金额	占主营业务收入的比例	金额	占主营业务收入的比例	金额	占主营业务收入的比例
退货	-	-	-	-	-	-	10.09	0.05%
换货	-	-	-	-	6.90	0.03%	5.30	0.03%
合计	-	-	-	-	6.90	0.03%	15.38	0.08%

报告期内，客户不予以验收确认的情况较少，2017年度、2018年度、2019年度和2020年1-6月，涉及的金额分别为15.38万元、6.90万元、0.00万元、0.00万元，占当期主营业务收入的比例分别为0.08%、0.03%、0.00%、0.00%。在验收期内，若客户提出退货要求，则公司不确认收入；若客户提出换货要求，则公司予以换货，并在客户完成验收后确认收入。

综上所述，公司的收入确认政策与收入确认的实际情况相符。

## 三、报告期内产品是否存在销售退回，如有请说明具体情况

报告期内，公司产品销售退回的情况如下：

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
----	-----------	--------	--------	--------

	金额 (万元)	占主营业 务收入的 比例	金额 (万元)	占主营业 务收入的 比例	金额 (万元)	占主营业 务收入的 比例	金额 (万元)	占主营业 务收入的 比例
销售退回	9.15	0.08%	44.53	0.20%	21.37	0.10%	46.00	0.24%

发生退货主要原因一方面系客户提出更换型号需求，公司为维护客户关系同意退货；另一方面系产品质量不稳定等。

### 中介机构核查过程与核查意见：

#### 一、核查过程

申报会计师进行了以下核查：

1、对发行人的销售部和技術部负责人进行访谈，了解客户对产品的验收情况、方式等；

2、取得并核查发行人境内主要客户的销售订单，识别与商品所有权的风险和报酬转移时点相关的合同条款，就发行人收入确认是否符合企业会计准则规定进行分析；

3、取得部分销售合同（订单）、发货单、物流单据、签收记录、验收单等，履行穿行测试和截止性测试等核查程序，核查发行人收入确认的实际执行情况与收入确认政策是否相符；

4、取得并核查报告期内发行人客户不予验收确认情况的明细，并核查对应会计处理是否符合公司收入确认政策；

5、取得并核查报告期内退货明细及相应的单据和发票等，通过访谈等方式了解客户退货的原因并分析其合理性。

#### 二、核查意见

经核查，申报会计师认为：发行人收入确认政策符合《企业会计准则》的相关规定，收入确认政策合理。

#### 问题 21.2

**根据招股书披露，报告期内发行人主营业务收入为 18,800.57 万元、20,621.22 万元和 22,577.43 万元，收入呈上升趋势。根据发行人披露的主要产品单位售价，主要产品售价均呈下滑趋势，收入增长的主要贡献来自于销量增长。**

请发行人列表披露不同销售地域下不同销售模式的销售金额和占比情况。

请发行人说明：（1）结合技术情况分析发行人产品售价高于可比公司的原因，降价空间是否较小，可比公司是否在成本控制上存在发行人无法突破的技术壁垒；（2）给予客户价格折让的会计处理情况，发行人是否主动下调产品售价以促进销售，售价下降是否同可比公司趋势一致，售价是否存在持续下降的趋势以及对生产经营的影响，并视情况予以风险提示；（3）2019年乳腺系列产品销量快速增长，说明主要贡献客户，结合技术差异说明增长趋势同可比公司存在差异的原因，是否具有差异化发展路径；（4）发行人动态系列产品同可比公司放疗系列产品的差异，单位售价存在差异的原因，2019年销量快速增长的贡献客户；（5）工业安防产品收入快速增长的原因，除了SharpLogixx, LLC之外，是否还有其他大额收入贡献客户；（6）收入增长的主要贡献客户是否与发行人及其关联方存在其他关联关系及特殊关系。

请保荐机构、申报会计师核查以上情况，对发行人对收入增长真实性、合理性发表明确意见。

回复：

发行人补充披露：

公司已在《招股说明书》“第六节 业务与技术”之“一、公司的主营业务及主要产品情况”之“（二）公司主要经营模式”之“3、销售模式”就境内外直销经销销售金额和占比情况的补充披露如下：

“……

报告期内，公司境内外的直销、经销金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度		
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	
境内	直销	7,460.49	63.67%	10,631.58	47.09%	9,970.22	48.35%	9,058.99	48.18%
	经销	172.44	1.47%	657.00	2.91%	1,000.37	4.85%	542.22	2.88%
	小计	7,632.93	65.14%	11,288.58	50.00%	10,970.59	53.20%	9,601.21	51.07%
境外	直销	4,031.02	34.40%	11,146.49	49.37%	9,268.63	44.95%	9,190.79	48.89%
	经销	53.73	0.46%	142.37	0.63%	382.00	1.85%	8.57	0.05%

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度		
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	
小计	4,084.75	34.86%	11,288.85	50.00%	9,650.63	46.80%	9,199.36	48.93%	
合计	直销	11,491.51	98.07%	21,778.07	96.46%	19,238.85	93.30%	18,249.78	97.07%
	经销	226.17	1.93%	799.36	3.54%	1,382.38	6.70%	550.79	2.93%
	小计	11,717.68	100.00%	22,577.43	100.00%	20,621.22	100.00%	18,800.57	100.00%

.....”

#### 发行人说明：

一、结合技术情况分析发行人产品售价高于可比公司的原因，降价空间是否较小，可比公司是否在成本控制上存在发行人无法突破的技术壁垒

（一）结合技术情况分析发行人产品售价高于可比公司的原因，降价空间是否较小

#### 1、结合技术情况分析发行人产品售价高于可比公司的原因

报告期内，公司与可比公司上海奕瑞的单位售价对比如下：

单位：万元

公司名称	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
上海奕瑞	未披露	4.59	5.37	5.88
本公司	5.01	6.11	6.54	6.78
差异率	-	33.05%	21.75%	15.39%

报告期内，公司产品的单位售价高于可比公司上海奕瑞，主要原因系：

（1）产品性能方面：碘化铯闪烁体的产品比例更高，且均使用蒸镀方式直接生长，性能更加优越，市场认可度与产品售价较高

#### 1) 闪烁体材料：公司碘化铯闪烁体的产品比例更高

在闪烁体材料选择方面，行业内主流使用的闪烁体材料包括碘化铯和硫氧化钆。由于碘化铯相比硫氧化钆对 X 射线的灵敏度更高，故其允许使用更低剂量的 X 射线来实现成像。因此，在像素大小相同、电路附加噪声相同、X 射线剂量相同的情况下，使用碘化铯作为闪烁体的探测器 X 线使用剂量更小，成像更清晰，MTF、DQE 等性能指标更优，要明显优于使用硫氧化钆作为闪烁体的探测器。

公司自成立起便致力于为临床应用提供低剂量、高性能的平板探测器，使用碘化铯作为闪烁体的平板探测器具有辐射剂量更低、成像更清晰的优势，更符合临床应用需要，系公司长期以来一直坚持发展的技术路线。

公司与可比公司上海奕瑞在闪烁体材料选择的对比如下：

项目	本公司	上海奕瑞
医疗领域	产品均采用直接蒸镀碘化铯作为闪烁体	多款产品使用直接蒸镀碘化铯作为闪烁体
非医疗领域	少数产品采用硫氧化钆作为闪烁体	部分产品型号使用硫氧化钆作为闪烁体
产品比例	报告期内碘化铯产品比例分别为 100.00%、100.00%、99.86%、 <b>99.32%</b>	2018 年碘化铯产品比例由 50% 提高到超过 80%

资料来源：上海奕瑞公开披露文件。

如上所述，可以看出公司碘化铯产品比例均在 99% 以上，其成像质量和辐射剂量的优势明显，尤其是在乳腺等对产品性能要求更高的专业化细分领域，搭配公司自主开发的存储电容技术，实现分辨率、DQE、动态范围等关键指标的和谐统一，具备较高的综合性能。

## 2) 闪烁体加工：均采用蒸镀方式直接生长碘化铯

在加工技术方面，碘化铯分为直接蒸镀碘化铯和碘化铯闪烁屏。蒸镀方式下碘化铯直接沉积在传感器上，形成针状微观结构，与传感器直接耦合，无需粘合剂和额外基板，X 射线及所转换可见光的损失小、发光强度高，光转换效率更高，因而可以在低剂量 X 射线的照射下获得较高的图像质量。但采用该技术生产碘化铯闪烁体技术难度较高，成本较高。

公司拥有自主研发的碘化铯蒸镀相关的核心技术，通过合理控制碘化铯和碘化铊的掺杂配比，并结合蒸镀炉的内部结构设置及蒸镀过程中的温度等参数控制完成碘化铯厚膜的蒸镀，在 TFT/PD 表面形成具有针状微观结构的碘化铯晶体。公司的蒸镀技术已相当成熟，可完成大面积的均匀蒸镀，蒸镀一次成功率高，且蒸镀效率不断提高。

公司与可比公司上海奕瑞在碘化铯加工技术的对比如下：

项目	本公司	上海奕瑞
加工技术	报告期内，公司全部产品均采用蒸镀方式直接生长碘化铯	(1) 碘化铯闪烁体：多款平板探测器使用参杂有铊的碘化铯作为闪烁体，直接蒸发到传感器阵列上； (2) 闪烁体晶体：实现了碘化铯晶体的批量生产

项目	本公司	上海奕瑞
	拥有“碘化铯蒸镀技术”，自主设计并定制蒸镀设备，可实现在非晶硅 TFT/PD、柔性基板等传感器上的大面积均匀蒸镀，蒸镀工艺一次成功率高； 拥有“碘化铯高可靠性封装技术”，自主设计并定制封装设备，可实现高可靠性真空封装	拥有“薄膜碘化铯镀膜及封装技术”、“柔性面板碘化铯镀膜及封装技术”，开发并定制了碘化铯镀膜设备，可在玻璃基板的面板和柔性基板上进行碘化铯蒸镀和封装

资料来源：上海奕瑞公开披露文件、官方网站。

以蒸镀方式直接生长的碘化铯针状晶体代表了碘化铯闪烁体应用的最先进技术，公司拥有成熟的碘化铯蒸镀和封装相关的核心技术，且经过不断的设计改进和技术迭代，公司的碘化铯一次蒸镀良率已处于较高水平，可根据不同领域产品的特点灵活调整工艺参数，在各种尺寸大小的非晶硅 TFT/PD 上实现高可靠性蒸镀，并已依托高良率带来的较低的单位加工成本实现了直接蒸镀碘化铯闪烁体的应用普及，对直接蒸镀碘化铯的应用居于行业领先地位。

综上所述，公司碘化铯闪烁体的产品比例更高，且均使用蒸镀方式直接生长，性能更加优越，因此产品的市场认可度与单位售价较高。

(2) 成本方面：单位成本高于可比公司，进而导致单位售价高于可比公司

2017 年度、2018 年度和 2019 度，公司产品的单位成本分别为 3.93 万元、3.52 万元、3.41 万元，可比公司上海奕瑞同期分别为 2.84 万元、2.91 万元、2.30 万元，公司产品的单位成本高于可比公司，主要系原材料采购价格较高以及产销规模较小等。

报告期内，公司与可比公司上海奕瑞主营业务毛利率的对比如下：

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
上海奕瑞	未披露	49.93%	45.78%	51.72%
本公司	41.61%	44.09%	46.22%	42.06%
差异	-	-5.84%	0.44%	-9.66%

报告期内，公司主营业务毛利率整体低于可比公司上海奕瑞的主要原因系受到原材料采购价格、产销规模以及中美贸易摩擦等因素的影响，公司产品的单位成本高于可比公司。报告期内，公司与上海奕瑞单位成本的对比如下：

单位：万元

类型	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	上海奕瑞	本公司	上海奕瑞	本公司	上海奕瑞	本公司	上海奕瑞	本公司

类型	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	上海奕瑞	本公司	上海奕瑞	本公司	上海奕瑞	本公司	上海奕瑞	本公司
普放有线系列	未披露	38.68%	38.59%	43.07%	50.30%	49.94%	60.07%	54.25%
普放无线系列	未披露	35.58%	52.91%	20.84%	40.85%	20.24%	30.69%	23.90%
乳腺系列	未披露	4.03%	0.78%	5.87%	2.57%	3.87%	3.34%	3.20%
治疗系列	未披露	3.04%	2.41%	2.72%	3.31%	1.45%	3.86%	1.03%
工业/安检系列	未披露	18.68%	5.31%	27.50%	2.97%	24.50%	2.03%	17.62%

注1：为便于比较，本公司上述直接材料成本包括委托加工成本；

注2：上海奕瑞单位成本系通过其公开披露的成本与销量计算得出，因公开披露信息以万元为单位，因此会有一定误差，但不影响上述比较结论。

关于单位成本高于可比公司原因的具体分析如下：

### 1) 原材料采购价格高于可比公司

2017-2019年，公司与可比公司主要原材料采购单价对比如下：

单位：万元/台

公司名称	对比内容	2019年度	2018年度	2017年度
上海奕瑞	TFT 模组	0.95	1.26	1.45
本公司	TFT/PD+主要集成电路	1.31	1.50	1.82
差异		<b>0.36</b>	<b>0.24</b>	<b>0.37</b>

注1：根据上海奕瑞公开披露信息，其TFT模组包含TFT SENSOR、PCBA，其中PCBA包括了驱动IC、读出IC及外部接口电路等电子元器件；由于可比公司上海奕瑞未披露TFT SENSOR、IC芯片、PCBA等原材料的采购单价，仅披露TFT模组的采购单价；为了更具可比性，公司采用TFT/PD+主要集成电路的采购单价进行对比，但此单价仍缺少其他集成电路、PCB、PCB组装件以及电容、电阻等其他电子元器件的采购单价；

注2：上述主要集成电路的单价=读出芯片×N+FPGA芯片×1+驱动芯片×1（一般情况下，公司每台探测器使用N片读出芯片、1个FPGA芯片和1个驱动芯片）；由于公司不同型号产品使用的读出芯片个数不同，因此N为按照当期不同型号产品销量计算的加权平均值。

如上所示，2017年度、2018年度和2019年度，公司TFT/PD+主要集成电路的采购单价较上海奕瑞分别高出0.37万元/台、0.24万元/台、0.36万元/台，主要原因系公司TFT/PD等原材料主要为进口，采购单价相对较高。

### 2) 产销规模小于可比公司

2017-2019年，公司单位制造费用成本分别为0.71万元、0.66万元、0.70万元，较可比公司上海奕瑞同期分别高出0.42万元、0.25万元、0.39万元，主要原因系公司产销规模小于可比公司上海奕瑞，规模效应不及上海奕瑞。报告期内，公司与上海奕瑞产销量对比如下：



单位：台

项目	公司名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
产量	上海奕瑞	12,464	8,028	5,873
	本公司	3,877	3,273	2,974
销量	上海奕瑞	11,335	7,750	5,804
	本公司	3,697	3,154	2,771

### 3) 中美贸易摩擦加征关税对公司影响高于可比公司

2018 年 8 月以来，中美贸易摩擦加剧，公司与可比公司的主要产品数字化 X 射线平板探测器均列入美国关税征收清单中，但总体而言，中美贸易摩擦对本公司的影响要高于可比公司，主要原因一方面系公司美国地区的收入占比高于上海奕瑞，2018 年和 2019 年，公司美国地区的收入占比分别为 34.14%、32.35%，而上海奕瑞为 26.88%、20.17%；另一方面系上海奕瑞采取通过韩国工厂直接向客户发货，降低了关税成本。

2018 年和 2019 年，公司承担的关税分别为 199.26 万元和 1,028.59 万元，导致公司单位直接材料成本分别增加 0.06 万元、0.28 万元；根据上海奕瑞公开披露信息，2018 年和 2019 年，中美贸易摩擦对其毛利的的影响分别为 751.18 万元和 382.88 万元。若均不考虑中美贸易摩擦的影响，公司与上海奕瑞的主营业务毛利率的对比如下：

公司名称	2019 年度	2018 年度
上海奕瑞	50.66%	47.58%
本公司	48.65%	47.18%
差异	-2.02%	-0.40%

(3) 产品结构方面：公司与可比公司产品结构存在一定差异，进而导致整体单位售价较高

公司与可比公司主营业务收入的产品分类结构对比如下：

类型	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	上海奕瑞	本公司	上海奕瑞	本公司	上海奕瑞	本公司	上海奕瑞	本公司
普放有线系列	未披露	38.68%	38.59%	43.07%	50.30%	49.94%	60.07%	54.25%
普放无线系列	未披露	35.58%	52.91%	20.84%	40.85%	20.24%	30.69%	23.90%
乳腺系列	未披露	4.03%	0.78%	5.87%	2.57%	3.87%	3.34%	3.20%
治疗系列	未披露	3.04%	2.41%	2.72%	3.31%	1.45%	3.86%	1.03%
工业/安检系列	未披露	18.68%	5.31%	27.50%	2.97%	24.50%	2.03%	17.62%

注 1：为方便与可比公司上海奕瑞进行产品分类结构比较，公司将产品分类进行了如下调整：1) 将普放系列分为普放有线系列和普放无线系列分别列示；2) 将动态系列分为动态诊断系列和治疗系列，将动态诊断系列重分类至普放有线系列，将治疗系列单列；

注 2：可比公司上海奕瑞治疗系列的收入比例系其放疗系列的收入比例；可比公司工业/安检系列的收入比例系其工业系列收入比例。

如上图所示，公司乳腺系列、工业/安检系列等单位售价相对较高的产品的收入比例高于上海奕瑞，进而导致整体单位售价较高。

## 2、降价空间是否较小

如前文所述，公司产品单位售价高于可比公司的主要原因系产品性能优势、单位成本较高以及产品的结构差异所致等，未来公司可保持一定的价格调整空间，主要系随着公司主要原材料采购单价的逐步下降以及规模效应的持续增强，公司产品的单位成本有望进一步降低。具体分析如下：

### (1) 原材料采购单价的有望进一步下降

报告期内，公司产品的单位成本高于可比公司的原因之一系原材料采购单价较高。

随着公司业务规模的持续扩张以及供应商结构的逐步优化，公司对供应商的议价能力将不断提高，进而主要原材料的采购单价以及产品的单位直接材料成本进一步下降。

一方面，随着业务规模和品牌影响力的逐步提高，公司对下游供应商议价能力增强，原材料的采购单价有望进一步下降。2017-2019 年，公司平板探测器销量的复合增长率达 15.51%，带动公司采购规模持续扩张，TFT/PD 的采购量报告期内复合增长率达 19.67%，从而公司对下游供应商议价能力增强，TFT/PD 等主要原材料的采购单价持续下降。2020 年 1-6 月公司平板探测器的销量较上年同期上涨 46.22%，订单量较上年同期上涨 102.65%，业务规模扩张带动公司采购规模和议价能力进一步提升，主要原材料的采购单价有望进一步下降。

另一方面，公司正在逐步优化供应商结构，主要原材料的采购单价有望进一步下降。TFT/PD 系公司主要原材料之一，报告期内采购额占比在 30%左右，针对 TFT/PD，报告期内公司已陆续引入凌巨科技、京东方两家 TFT/PD 供应商。其中，凌巨科技在定制化产品方面成本优势显著：公司对其进行 TFT/PD 制造技术授权，凌巨科技采用共享像素结构设计，一套光照模板可以组合成多个不同尺寸的 TFT/PD，可有效降低产品的开发生产的成本和周期；京东方在标准化产品方面成本优势显著：京东方采用 1100mm×1300mm 以上尺寸的玻璃基板，单片基板可以生产 4 个以上的 17×17 英寸的 TFT/PD，

大批量生产的成本优势显著。未来随着公司与凌巨科技、京东方合作的逐步深化，公司 TFT/PD 的采购单价有望进一步降低。

## (2) 规模效应有望进一步增强

报告期内，公司产品的单位成本较高的原因之一系产销规模较小，机器设备折旧等各类固定支出的较高导致单位制造费用较高，规模效应较弱。

然而，2017 年度、2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-6 月，公司的产能利用率分别为 82.20%、70.00%、64.55%、88.91%，产能利用率存在较大提升空间，公司目前产能仍可有效满足产销规模的扩张需求，生产规模扩张对额外固定支出的要求较低。未来随着公司产销规模的不断提高，规模效应逐步增强，单位制造费用进而单位成本有望降低。2020 年 1-6 月公司平板探测器销量较上年同期上涨 46.22%，订单量较上年同期上涨 102.65%，高速扩张的订单需求带动产销规模的高速扩张，进而规模效应逐步增强，单位制造费用进而单位成本有望降低。

综上所述，较强的成本管控能力增强了公司对产品价格调整的灵活性，未来随着行业产能和市场供给逐步扩大，为提高市场份额和行业影响力，公司将积极投身市场竞争，保持灵活的定价策略，因此现有产品仍保留了一定的价格调整空间。

## (二) 可比公司是否在成本控制上存在发行人无法突破的技术壁垒

报告期内，公司与可比公司上海奕瑞主营业务毛利率的对比如下：

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
上海奕瑞	未披露	49.93%	45.78%	51.72%
本公司	41.61%	44.09%	46.22%	42.06%
差异	-	-5.84%	0.44%	-9.66%

报告期内，公司主营业务毛利率整体低于可比公司上海奕瑞的主要原因系受到原材料采购价格、产销规模以及中美贸易摩擦等因素的影响，公司产品的单位成本高于可比公司。2017 年度、2018 年度和 2019 年度，公司与上海奕瑞单位成本的对比如下：

单位：万元

项目	2019 年度			2018 年度			2017 年度		
	上海奕瑞	本公司	差异	上海奕瑞	本公司	差异	上海奕瑞	本公司	差异
直接材料	1.86	2.62	0.76	2.33	2.79	0.46	2.43	3.15	0.72

项目	2019 年度			2018 年度			2017 年度		
	上海奕瑞	本公司	差异	上海奕瑞	本公司	差异	上海奕瑞	本公司	差异
直接人工	0.13	0.10	-0.03	0.17	0.06	-0.11	0.12	0.07	-0.05
制造费用	0.31	0.70	0.39	0.42	0.66	0.25	0.29	0.71	0.42
合计	<b>2.30</b>	<b>3.41</b>	<b>1.12</b>	<b>2.91</b>	<b>3.52</b>	<b>0.60</b>	<b>2.84</b>	<b>3.93</b>	<b>1.09</b>

注 1：为便于比较，本公司上述直接材料成本包括委托加工成本；

注 2：上海奕瑞单位成本系通过其公开披露的成本与销量计算得出，因公开披露信息以万元为单位，因此会有一定误差，但不影响上述比较结论。

关于单位成本高于可比公司原因的具体分析如下：

## 1、原材料采购价格高于可比公司

2017-2019 年，公司与可比公司主要原材料采购单价对比如下：

单位：万元/台

公司名称	对比内容	2019 年度	2018 年度	2017 年度
上海奕瑞	TFT 模组	0.95	1.26	1.45
本公司	TFT/PD+主要集成电路	1.31	1.50	1.82
	<b>差异</b>	<b>0.36</b>	<b>0.24</b>	<b>0.37</b>

注 1：根据上海奕瑞公开披露信息，其 TFT 模组包含 TFT SENSOR、PCBA，其中 PCBA 包括了驱动 IC、读出 IC 及外部接口电路等电子元器件；由于可比公司上海奕瑞未披露 TFT SENSOR、IC 芯片、PCBA 等原材料的采购单价，仅披露 TFT 模组的采购单价；为了更具可比性，公司采用 TFT/PD+主要集成电路的采购单价进行对比，但此单价仍缺少其他集成电路、PCB、PCB 组装件以及电容、电阻等其他电子元器件的采购单价；

注 2：上述主要集成电路的单价=读出芯片×N+FPGA 芯片×1+驱动芯片×1（一般情况下，公司每台探测器使用 N 片读出芯片、1 个 FPGA 芯片和 1 个驱动芯片）；由于公司不同型号产品使用的读出芯片个数不同，因此 N 为按照当期不同型号产品销量计算的加权平均值。

如上所示，2017 年度、2018 年度和 2019 年度，公司 TFT/PD+主要集成电路的采购单价较上海奕瑞分别高出 0.37 万元/台、0.24 万元/台、0.36 万元/台，主要原因系公司 TFT/PD 等原材料主要为进口，采购单价相对较高。

## 2、产销规模小于可比公司

2017-2019 年，公司单位制造费用成本分别为 0.71 万元、0.66 万元、0.70 万元，较可比公司上海奕瑞同期分别高出 0.42 万元、0.25 万元、0.39 万元，主要原因系公司产销规模小于可比公司上海奕瑞，规模效应不及上海奕瑞。报告期内，公司与上海奕瑞产销量对比如下：

单位：台

项目	公司名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
产量	上海奕瑞	12,464	8,028	5,873
	本公司	3,877	3,273	2,974
销量	上海奕瑞	11,335	7,750	5,804
	本公司	3,697	3,154	2,771

### 3、中美贸易摩擦加征关税对公司影响高于可比公司

2018 年 8 月以来，中美贸易摩擦加剧，公司与可比公司的主要产品数字化 X 射线平板探测器均列入美国关税征收清单中，但总体而言，中美贸易摩擦对本公司的影响要高于可比公司，主要原因一方面系公司美国地区的收入占比高于上海奕瑞，2018 年和 2019 年，公司美国地区的收入占比分别为 34.14%、32.35%，而上海奕瑞为 26.88%、20.17%；另一方面系上海奕瑞采取通过韩国工厂直接向客户发货，降低了关税成本。

2018 年和 2019 年，公司承担的关税分别为 199.26 万元和 1,028.59 万元，导致公司单位直接材料成本分别增加 0.06 万元、0.28 万元；根据上海奕瑞公开披露信息，2018 年和 2019 年，中美贸易摩擦对其毛利的影响分别为 751.18 万元和 382.88 万元。若均不考虑中美贸易摩擦的影响，公司与上海奕瑞的主营业务毛利率的对比如下：

公司名称	2019 年度	2018 年度
上海奕瑞	50.66%	47.58%
本公司	48.65%	47.18%
差异	-2.02%	-0.40%

公司产品的单位成本高于可比公司上海奕瑞，主要原因系受到原材料采购价格、产销规模以及中美贸易摩擦等因素的影响，可比公司在成本控制上不存在发行人无法突破的技术壁垒。

二、给予客户价格折让的会计处理情况，发行人是否主动下调产品售价以促进销售，售价下降是否同可比公司趋势一致，售价是否存在持续下降的趋势以及对生产经营的影响，并视情况予以风险提示

#### （一）给予客户价格折让的会计处理情况

关于给予客户价格折让的会计处理情况详见本问询函回复“问题 21.4”之“一、销售折让涉及的具体产品，发行人给予客户销售折让的会计处理”中的相关内容。

(二) 发行人是否主动下调产品售价以促进销售，售价下降是否同可比公司趋势一致，售价是否存在持续下降的趋势以及对生产经营的影响

### 1、发行人是否主动下调产品售价以促进销售

报告期内，公司主动调整产品售价的主要情况如下：

#### (1) 行业供给逐步扩大，公司适当调整价格应对市场竞争

随着数字化 X 射线平板探测器技术的不断普及和发展，行业产能和市场供给逐步扩大，尤其是普放系列产品等平板探测器领域的基础款产品，技术壁垒较为有限，行业竞争日趋激烈，普放系列产品市场价格不断下降，因此公司适当调整了产品价格以应对激烈的市场竞争。

但与此同时，报告期内，公司成本管控能力不断增强，毛利率水平整体较为稳定，公司调整单价对盈利能力的影响较小。一方面随着业务规模和品牌影响力的逐步提高，规模效应逐步凸显，公司对下游供应商议价能力增强，产品单价的动态调整可以及时有效地向上游供应商传导，主要原材料的采购单价持续下降；另一方面随着生产工艺的不断优化，生产效率、良率等的逐步提高，公司的生产管控能力不断增强，使得公司产品的单位成本逐步下降。2017 年度、2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-6 月，公司主营产品单位成本分别为 3.93 万元、3.52 万元、3.41 万元、2.93 万元，较强的成本管控能力增强了公司对产品价格灵活调整的空间。

#### (2) 针对战略客户给予一定的价格优惠，采取较为灵活的定价策略

为了进一步提高公司品牌竞争力、增强客户粘性，针对长期合作、采购量较大或未来具有广阔合作前景的战略客户，公司采取了较为灵活的定价策略，结合未来合作的预期程度、订单采购量及信用情况等因素给予一定价格上的优惠。

### 2、售价下降是否同可比公司趋势一致

报告期内，公司与可比公司奕瑞的单价变动趋势对比如下：

产品类别	公司名称	2019 年较 2018 年	2018 年较 2017 年
普放有线系列	上海奕瑞	-9.96%	-4.24%
	本公司	-8.85%	-6.46%
普放无线系列	上海奕瑞	-16.59%	-14.69%

产品类别	公司名称	2019 年较 2018 年	2018 年较 2017 年
	本公司	-12.31%	-11.11%
乳腺系列	上海奕瑞	-12.33%	-8.62%
	本公司	-10.87%	0.19%
治疗系列	上海奕瑞	-2.44%	-6.10%
	本公司	16.26%	5.38%
工业/安检系列	上海奕瑞	-10.63%	-28.78%
	本公司	-12.21%	2.04%
合计	上海奕瑞	<b>-14.53%</b>	<b>-8.67%</b>
	本公司	<b>-6.59%</b>	<b>-3.64%</b>

注 1：为方便与可比公司上海奕瑞进行价格变动趋势比较，公司将产品分类进行了如下调整：（1）将普放系列分为普放有线系列和普放无线系列分别列示；（2）将动态系列分为动态诊断系列和治疗系列，将动态诊断系列重分类至普放有线系列，将治疗系列单列。

注 2：可比公司上海奕瑞治疗系列的单价变动趋势系其放疗系列单价变动趋势；可比公司工业/安检系列的单价变动趋势系其工业系列单价变动趋势。

如上表所示，报告期内，公司治疗系列产品的单价变动趋势与可比公司上海奕瑞存在一定差异，主要系公司治疗系列产品的结构变化所致。

但整体而言，报告期内，公司产品的单位售价与可比公司上海奕瑞均呈现下降趋势，公司单位售价降幅相对较低，但整体价格变动趋势与上海奕瑞基本一致。

### （三）并视情况予以风险提示

公司已在《招股说明书》“第四节 风险因素”之“二、经营风险”之“（一）市场竞争加剧、产品价格和盈利水平下降风险”中对报告期内的单价变动趋势进行量化描述，补充披露如下：

“……

数字化 X 射线平板探测器市场竞争格局基本由国际主要厂商主导，近年来我国企业的技术水平逐渐提高，并涌现出少数代表性企业。但整体而言，公司在全球平板探测器市场中的市场份额较低，公司面临美国 Varex、法国 Trixell、上海奕瑞、Vieworks、Fujifilm 等国内外厂商的强力竞争；且受到业务起步较晚等因素的影响，公司尚未与飞利浦、GE 等国际知名数字化 X 射线影像系统企业开展业务合作。

随着市场竞争的加剧，产品价格水平和行业盈利水平会面临下降风险。2017 年度、2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-6 月，公司主营产品的单位售价分别为 6.78 万元、6.54

万元、6.11万元、5.01万元，2018年、2019年和2020年上半年分别较上期下降3.64%、6.59%、17.93%。

如果未来发生市场竞争加剧、宏观经济景气度下行、国家产业政策变化、产品价格进一步下降、公司又未能采取有效的市场策略及实现新产品规模化销售、或生产成本无法实现同步下降等情形，公司将面临一定的经营压力，存在业绩下滑的风险。

.....”

三、2019年乳腺系列产品销量快速增长，说明主要贡献客户，结合技术差异说明增长趋势同可比公司存在差异的原因，是否具有差异化发展路径

(一) 2019年乳腺系列产品销量快速增长，说明主要贡献客户

2019年，公司乳腺系列产品销售规模增长的主要贡献客户情况如下：

客户名称	2019年度		2018年度		2019年度较2018年度	
	销售收入 (万元)	占当期乳 腺系列收 入的比例	销售收入 (万元)	占当期乳 腺系列收 入的比例	收入增量 (万元)	占乳腺系 列收入增 量的比例
安健科技	337.93	25.50%	46.55	5.84%	291.38	55.20%
深圳圣诺	281.40	21.24%	25.86	3.24%	255.54	48.41%
合计	<b>619.33</b>	<b>46.74%</b>	<b>72.41</b>	<b>9.08%</b>	<b>546.92</b>	<b>103.61%</b>

(二) 结合技术差异说明增长趋势同可比公司存在差异的原因，是否具有差异化发展路径

1、结合技术差异说明增长趋势同可比公司存在差异的原因

(1) 乳腺系列产品与可比公司的技术参数对比

评价平板探测器性能的技术指标主要包括像素间距、动态范围、DQE、MTF、最大线性剂量、空间分辨率等，各指标的表现共同决定了平板探测器最终的成像质量。以像素间距为例，对像素间距进行设计是开发平板探测器的基础环节之一。目前，公司已具备多种像素间距的设计和开发能力，且能在现有技术的基础上根据不同产品的定位和实际需要设计新的像素间距。公司在不同产品型号中成熟应用的像素间距包括 77 μm、120 μm、140 μm、154 μm 等，处于测试阶段的包括 100 μm 和 118 μm 等，正在研发的包括 400 μm 等，像素间距范围分布在 77 μm 至 400 μm 间。相比而言，行业巨头 Varex 各型号产品的像素间距分布在 74.8 μm 至 400 μm 间，公司在像素间距方面



的设计能力已基本达到 Varex 的水平。

表：平板探测器主要参数指标及意义

指标名称	主要意义
像素间距	从某一像素中心到相邻像素中心的距离，反映了两个像素之间的空间大小。该数值越小，像素密度和光学空间分辨率越高，但动态范围越低
动态范围	在规定的测量条件下，用目力可分辨的规定阶梯图像中最暗部分到最亮部分的范围。该指标数值越大，探测器就越能更加全面、丰富地捕获和表现目标物体的不同密度及不同厚度的组织细节，避免出现图像饱和或曝光不足导致的细节信息的损失
DQE	量子探测效率 (Detective Quantum Efficiency)，决定了平板探测器不同剂量和空间频率下，对不同组织密度差异的分辨能力，是评价平板探测器成像质量的主要性能指标之一。该指标数值越大，在同样的入射剂量下成像质量越高
MTF	调制传递函数 (Modulation Transfer Function)，用于描述系统再现成像物体空间频率范围的能力，是评价平板探测器成像质量的主要性能指标之一。该指标数值越大，成像质量越高。由于综合了 TFT/PD 像素大小和荧光材料的图像退化的因素，该指标是行业普遍接受的衡量平板探测器空间分辨率的客观标准
帧频	主要用于衡量动态产品性能，指每秒成像次数，该指标数值越大，产品性能越高
最大线性剂量	在给定 X 射线入射剂量范围内，探测器输出与入射剂量成线性变化，该指标表示线性变化范围内的最大入射剂量。该指标数值越大，成像质量越高
空间分辨率	在规定的测量条件下，用目力可分辨的规定线组图形影像的最小空间频率线对组，指影像设备系统分辨物体最小细节的能力。该指标数值越大，成像质量越高
A/D 转换	代表模拟信号向数字信号的转换程度，数值越高，模拟信号的还原程度越高，成像质量越高
伪影	影像上明显可见的，不属于拍摄对象本身的结构信息，其存在会影响使用者对目标物体的成像判断，例如影响医生的诊断能力和诊断准确性。该指标越小越好
残影	影像上明显可见的，不属于当前拍摄对象本身，但属于先前拍摄对象的结构信息，会对使用产生影响，影响使用者对目标物体的成像判断。该指标越小越好

在其他指标方面，公司部分产品型号亦表现出色。由于传感器材料和闪烁体的类型、像素间距的大小均会对产品的性能指标造成影响，且应用于不同领域的产品对具体性能的要求也不一样，故下述选择了与公司产品应用于相同领域，且使用相同的传感器材料（非晶硅 TFT/PD）和闪烁体（碘化铯），具有相同或相近像素间距大小的产品型号进行性能对比。由于行业内的绝大部分厂商均未公开其产品的主要性能指标，少数公开的型号也大多集中于医疗领域，且相比医疗领域而言，工业、安检等领域的产品分化度较高，在性能表现方面的差异较大，只需满足不同终端应用场景的使用需求即可，不具有较强的可比性，故此处选择在医疗的普放、乳腺、动态领域将公司的产品分别和国内外代表性企业的同类产品进行对比，具体如下：

### ① 普放产品

此处选择公司普放型号 1 与普放国内竞品 1 及普放国外竞品 1 进行对比。

指标名称	普放型号 1	普放国内竞品 1	普放国外竞品 1
------	--------	----------	----------

指标名称	普放型号 1	普放国内竞品 1	普放国外竞品 1
应用领域	普放	普放	普放
传感器材料	非晶硅 TFT/PD	非晶硅 TFT/PD	非晶硅 TFT/PD
闪烁体类型	碘化铯（直接生长）	碘化铯（未披露类型）	碘化铯（屏）
有效成像区域	43×43 cm	43.2×43.2 cm	42.4×33.9 cm
像素矩阵大小	3,072×3,072	未公开披露	3,032×2,436
像素间距	140 μm	139 μm	139 μm
动态范围	>80dB	未公开披露	未公开披露
DQE（典型值）	56% @ 1 lp/mm 44% @ 2 lp/mm 25% @ 3 lp/mm	未公开披露	58% @ 1 lp/mm 42% @ 2 lp/mm 24% @ 3 lp/mm
MTF（典型值）	70% @ 1 lp/mm 41% @ 2 lp/mm 22% @ 3 lp/mm	未公开披露	57% @ 1 lp/mm 28% @ 2 lp/mm 16% @ 3 lp/mm
最大线性剂量	70 μGy	未公开披露	58 μGy
空间分辨率	3.5 lp/mm	3.1 lp/mm	3.6 lp/mm
A/D 转换	16 bits	14 bits	16 bits
能量范围	40-150 kV	未公开披露	40-150 kV

数据来源：官方网站公开披露信息

相比而言，公司普放型号 1 在空间分辨率和 A/D 转换方面的表现要优于普放国内竞品 1；在同等条件下的 DQE 和空间分辨率已基本达到普放国外竞品 1 的水平，MTF 和最大线性剂量已领先普放国外竞品 1。

## ② 乳腺产品

此处选择公司乳腺领域的代表型号乳腺型号 1 与乳腺国内竞品 1 和乳腺国外竞品 1 进行对比。

指标名称	乳腺型号 1	乳腺国内竞品 1	乳腺国外竞品 1
应用领域	乳腺	乳腺	乳腺
传感器材料	非晶硅 TFT/PD	非晶硅 TFT/PD	非晶硅技术
闪烁体类型	碘化铯（直接生长）	碘化铯（未披露类型）	碘化铯（屏）
有效成像区域	23.6×31.3 cm	25.4×30.5 cm	23.2×29.7 cm
像素矩阵大小	3,072×4,096	2,816×3,528	2,792×3,584
像素间距	77 μm	85 μm	83 μm
动态范围	79 dB	未公开披露	未公开披露
DQE（典型值）	78% @ 0 lp/mm 30% @ 6 lp/mm	未公开披露	未公开披露

指标名称	乳腺型号 1	乳腺国内竞品 1	乳腺国外竞品 1
MTF (典型值)	85% @ 1 lp/mm 25% @ 6 lp/mm	未公开披露	未公开披露
最大线性剂量	3mGy	2.8mGy	未公开披露
空间分辨率	6.5 lp/mm	6.0 lp/mm	6.0 lp/mm
A/D 转换	16 bits	14 bits	16 bits
能量范围	20-70 kV	未公开披露	20-70 kV

数据来源：官方网站公开披露信息

相比而言，公司乳腺型号 1 拥有更大的有效成像区域和像素矩阵，采用  $77\ \mu\text{m}$  像素设计，拥有更高的空间分辨率，在最大线性剂量和 A/D 转换方面的表现亦优于乳腺国内竞品 1。由于像素间距的降低会导致 DQE 的下降，公司的该款产品采用了自主研发的存储电容结构，在降低像素间距提高空间分辨率的同时还保证了较高的 DQE 水平。公司该款产品的 DQE 和 MTF 均表现出色。

### ③ 动态产品

此处选择了公司动态型号 1 和动态型号 2 分别与动态国外竞品 1 和动态国外竞品 2 进行对比。

指标名称	动态型号 1	动态国外竞品 1	动态型号 2	动态国外竞品 2
应用领域	动态/造影	动态/造影	动态/放疗	动态/放疗
传感器材料	非晶硅 TFT/PD	非晶硅 TFT/PD	非晶硅 TFT/PD	非晶硅 TFT/PD
闪烁体类型	碘化铯 (直接生长)	碘化铯 (直接生长)	碘化铯 (直接生长)	碘化铯 (直接生长)
有效成像区域	$43.4 \times 43.4\ \text{cm}$	$43.2 \times 43.2\ \text{cm}$	$43.4 \times 43.4\ \text{cm}$	$41 \times 41\ \text{cm}$
像素矩阵大小	$2816 \times 2816$	$2880 \times 2880$	$2816 \times 2816$	$2048 \times 2048$
像素间距	$154\ \mu\text{m}$	$150\ \mu\text{m}$	$154\ \mu\text{m}$	$200\ \mu\text{m}$
动态范围	$\geq 75\text{dB}$	未公开披露	$\geq 75\text{dB}$	$> 87\text{dB}$
DQE (典型值)	61% @ 1 cy/mm 49% @ 2 cy/mm 28% @ 3 cy/mm	60% @ 1 cy/mm 44% @ 2 cy/mm 32% @ 3 cy/mm	56% @ 1 cy/mm 45% @ 2 cy/mm	53% @ 1 cy/mm 36% @ 2 cy/mm
MTF (典型值)	67% @ 0 cy/mm 38% @ 1 cy/mm 21% @ 2 cy/mm	66% @ 0 cy/mm 34% @ 1 cy/mm 18% @ 2 cy/mm	72% @ 1 cy/mm 47% @ 2 cy/mm	63% @ 1 cy/mm 31% @ 2 cy/mm
最大线性剂量	$70\ \mu\text{Gy} @ 1 \times 1$	未公开披露	$70\ \mu\text{Gy} @ 1 \times 1$	未公开披露
空间分辨率	3.2 lp/mm	未公开披露	3.2 lp/mm	未公开披露
能量范围	20-225 kV	20-225 kV	20kV-15MV	20kV-15MV
A/D 转换	16 bits	16 bits	16 bits	16 bits

指标名称	动态型号 1	动态国外竞品 1	动态型号 2	动态国外竞品 2
帧频	25 fps @ 3×3 15 fps @ 2×2 4 fps @ 1×1	45 fps @ 3×3 30 fps @ 2×2 15 fps @ 1×1	15 fps @ 2×2 4 fps @ 1×1	4 fps @ 2×2 1 fps @ 1×1
残影	第一帧<3% 第二帧<0.8%	第一帧<5%	第一帧<3% 第二帧<0.8%	第一帧<6%

数据来源：官方网站公开披露信息

相比而言，公司动态型号 1 和动态型号 2 在 MTF、残影等方面均领先于动态国外竞品，在 DQE 方面亦表现出色，空间分辨率也基本达到了动态国外竞品的水平。

综上，公司在产品关键性能指标方面已具备一定的竞争优势和先进性。

## (2) 乳腺系列增长趋势同可比公司存在差异的原因

2017 年度、2018 年度和 2019 年度，公司与可比公司上海奕瑞乳腺产品的销售收入变动趋势对比如下：

单位：万元

公司名称	2019 年度		2018 年度		2017 年度
	乳腺收入	变动	乳腺收入	变动	乳腺收入
上海奕瑞	405.86	-62.13%	1,071.61	-6.02%	1,140.28
本公司	1,325.06	66.21%	797.21	32.40%	602.14

报告期内，公司乳腺系列产品的销售收入持续增长，与可比公司上海奕瑞的增长趋势存在一定差异。

根据可比公司上海奕瑞的公开披露信息，其乳腺系列产品销售规模下降的主要原因系现有乳腺产品型号较为老旧，市场竞争力有所减弱；公司的乳腺系列产品报告期内销售规模持续增长的原因主要系公司凭借乳腺系列产品优越的性能，进一步巩固了行业定位。

公司乳腺系列产品性能的优越性分析具体如下：

1) 分辨率：公司的乳腺系列产品采用 77 微米像素尺寸以及超动态范围设计，具备较高空间分辨率，在低剂量条件下对细节丰富的乳腺成像质量较为清晰，有利于在临床使用和医生的准确诊断。

2) DQE：公司的乳腺产品采用碘化铯直接生长技术，可有效实现低剂量条件的高质量成像，有利于诊断对象减少受到不必要的辐射。

3) 动态范围：公司乳腺产品采用超动态范围设计，使得乳腺 X 射线机可以同时贴近肋骨的厚部位和乳房外侧皮层获得优异的细节纹理，有效地保证了诊断质量，大幅减少因影像质量不佳而重复拍摄的情形。

## 2、是否具有差异化发展路径

根据可比公司上海奕瑞的公开披露信息，公司与上海奕瑞已量产乳腺产品和在研发乳腺产品的平板探测器技术对比如下：

公司名称	已量产乳腺产品	在研发乳腺产品
上海奕瑞	非晶硅、CMOS	CMOS
本公司	非晶硅	非晶硅

如上表可以看出，公司与上海奕瑞乳腺系列产品的发展路径存在一定差异，公司主要以非晶硅平板探测器为发展路径，上海奕瑞主要以 CMOS 平板探测器为发展路径。非晶硅与 CMOS 主要系不同的传感技术，其技术特点对比如下：

传感器材料	技术特点
非晶硅	工作原理系通过闪烁体与非晶硅 TFT/PD 耦合（PD 具有 PIN 结构）。当 X 射线入射时，闪烁体的原子或分子的内层电子被 X 射线激发后返回原有状态时会以可见光光子的形式释放能量。可见光光子通过光电作用在 PIN 中产生“电子-空穴对”，其中的电子随着 X 射线剂量的累积而线性累积。X 射线曝光完成后，累积的电子通过 TFT 开关，经过电荷放大和 A/D 转换，逐行读出而成为图像
CMOS	可降低电子噪声，使得低剂量下的图像质量相比非晶硅平板探测器而言出现显著提升。由于 CMOS 单晶硅下的电子迁移速度远高于非晶硅，故其图像读取速度相比非晶硅材料有较大提升； 该材料的缺点在于：生产成本相对较高，且 CMOS 晶圆面积有限，即使对 CMOS 进行多块拼接，出于技术和生产成本的考虑，尺寸也较难超过 30cm×40cm 的面积，相比医学影像常用的 43cm×43cm 或 35cm×43cm 而言过小，且 CMOS 传感器单晶硅的耐辐射问题尚待通过技术提高予以进一步解决

由于乳腺主要是软组织成分，腺体的组织密度和 X 射线吸收系数接近，且乳腺癌早期病灶尺寸较小，因而对 X 射线影像设备的分辨率、成像质量要求更高。公司乳腺产品凭借领先的碘化铯技术和自主开发的存储电容技术实现了分辨率、DQE、动态范围等关键指标的和谐统一，具备较高的综合性能。高质量的乳腺系列平板探测器产品是公司技术实力、工艺能力的综合体现。

公司在乳腺系列早期产品的基础上顺应乳腺 X 射线影像系统临床应用的需求，陆续开发了具备更高性能的新的产品型号，实现乳腺系列平板探测器从 2D 到 3D 的升级，进一步巩固了在乳腺系列产品领域的竞争优势和先进性。

#### 四、发行人动态系列产品同可比公司放疗系列产品的差异，单位售价存在差异的原因，2019年销量快速增长的贡献客户

##### （一）发行人动态系列产品同可比公司放疗系列产品的差异，单位售价存在差异的原因

###### 1、发行人动态系列产品同可比公司放疗系列产品的差异

公司的动态产品包括诊断影像和治疗影像，其中治疗影像与可比公司的放疗系列产品较为类似。

###### （1）公司与可比公司对动态产品的定义相同

###### 1) 动态产品的基本定义及主流应用

公司与可比公司对动态产品的定义相同，均系基于产品的工作模式进行定义。动态产品的概念系相对静态产品而言，相比静态产品在单次 X 射线或由单次 X 射线组合的序列下拍片成像，动态产品增加了时间维度的连续观察摄影功能，在脉冲式或连续 X 射线曝光拍片下进行成像，可在透视的情况下动态观察被检测物体的情况。

基于上述工作模式，动态平板探测器通常被应用于 DRF、DSA、口腔 CBCT 等诊断影像领域，以及放疗设备等治疗影像领域。

###### 2) 动态产品的技术特点

动态、静态平板探测器的底层技术原理及架构无本质差异，其区别主要系因应用场景和工作模式的不同导致的技术参数、性能指标的不同。相较静态产品而言，动态产品的技术特点主要体现在如下方面：

###### （A）对低剂量的严格要求

相比静态平板探测器的单次 X 射线照射成像，动态平板探测器在应用到造影、透视、介入式手术等场景时，需要连续多次成像以实现动态、实时的观察过程，患者累计接受辐照的时间较长，因而对单次 X 射线照射下的低剂量控制提出了严格要求。由于单次入射的 X 射线剂量较低，在相同条件下的成像质量亦会显著降低，因而动态平板探测器在开发设计时需充分考虑入射信号的转换效率，全方位降低噪声水平，提高信噪比和动态范围，以保证最终成像质量。

## (B) 对信号传输的速度要求

在介入式手术等临床应用场景，因医生需依赖动态平板探测器的成像进行临床操作，因而成像信号的高速实时传输至关重要。若出现图像卡顿、传输延时等问题，则临床操作可能会因此受到影响，严重的甚至可能导致医疗事故，故动态平板探测器在信号读出、电路设计等方面相比静态平板探测器而言的技术要求更高。

此外，在静态平板探测器的终端使用场景中，目前业内先进水平可实现 1 秒上图（包括扫描时间和传图时间），但动态平板探测器为降低拍摄对象由于呼吸、心跳等因素的导致图像模糊，通常采用短脉冲曝光，实际要求探测器的扫描时间仅为约 6-18 毫秒，因而对产品的扫描速度及扫描后的信号传输速度提出了较高要求。

## (C) 对残影的控制要求

由于动态平板探测器可用于造影、透视等多种连续观察场景，因此相比静态平板探测器而言，造影剂的流动、观察角度的变化等多种因素均可能会因非晶的缺陷态捕获电子后释放时间过长引起的迟滞效益而导致成像残影。由于静态平板探测器在使用时短时间内只拍摄一幅图像，两幅图像之间的拍摄间隔相对较长，因而静态平板探测器成像时受残影的影响较小。动态平板探测器因成像间隔大幅缩短，前一幅图像产生残影后会叠加在后一幅图像上，对动态观察造成影响，故动态平板探测器在设计时对残影控制提出了较高要求。

**(2) 公司的动态系列产品系基于产品应用领域并结合产品技术特征、工作模式作出的分类，与可比公司不存在显著差异**

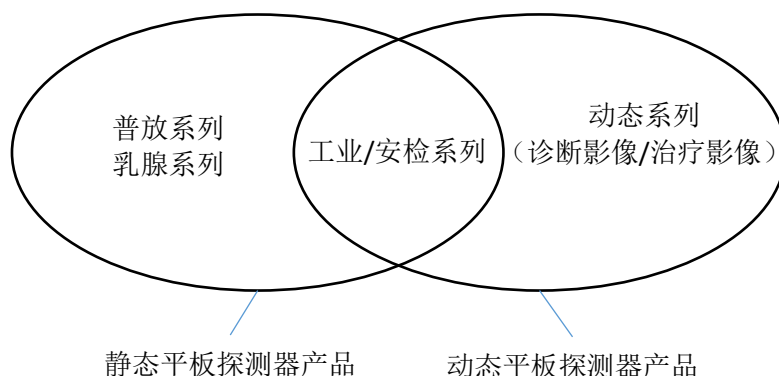
### 1) 公司产品系列的分类依据

目前，公司的产品系列包括普放系列、乳腺系列、动态系列、工业/安检系列四大系列。公司在进行产品类别细分时，主要考虑的系产品的应用领域，同时结合产品的技术特征、工作模式进行分类。各系列的分类依据如下：

产品系列	分类依据
普放系列	用于普通放射拍片领域的平板探测器产品，可适用于胸部、骨骼等多场景下的 X 射线成像，静态成像
乳腺系列	用于乳腺拍片领域的平板探测器产品，结合乳腺组织特点和成像要求进行产品设计，静态成像
动态系列	用于透视、造影、口腔 CBCT 等诊断影像场景及放疗引导定位等治疗影像场景的平板探测器产品，动态成像

产品系列	分类依据
工业/安检系列	用于工业和安检领域的平板探测器产品，部分为静态成像，部分为动态成像

目前，公司普放系列、乳腺系列的平板探测器均为静态产品；动态系列的平板探测器同时包含了诊断影像和治疗影像产品，均为动态产品；工业/安检系列根据具体使用要求的不同，除单次成像外亦可能会有连续成像观察的需求，所以也有部分产品为动态产品。



## 2) 公司的产品分类与可比公司不存在显著差异

根据公开披露信息，上海奕瑞的产品系列包括普放有线系列、普放无线系列、乳腺系列、放疗系列、齿科系列、工业安防系列等，其动态产品包括放疗系列、齿科系列及普放有线系列中的部分产品（如用于 DRF、DSA 等系统中的平板探测器产品）。上海奕瑞主要系根据产品的应用领域进行类别划分。

公司在产品分类上与上海奕瑞不存在本质差异，主要差异系由于公司考虑到用于放疗、齿科及 DRF、DSA 等领域的产品均基于连续成像的工作模式，且对低剂量、信号传输、残影控制等性能的要求高，具备更高的技术要求，故公司在确定产品应用领域的基础上更进一步，将这些具有相似技术特征和工作模式的产品合并列示，并根据产品特点命名为动态系列。

### (3) 公司产品的细分类别与同行业通行做法一致

目前，数字化 X 射线平板探测器行业内尚不存在统一通行的分类方式，不同的生产商根据自身产品特点进行类别细分。全球数字化 X 射线平板探测器行业内的主要企业对产品分类的情况如下：

公司名称	产品类别	分类依据
------	------	------



公司名称	产品类别	分类依据
Varex	射线照相、动态、CMOS 动态、非晶硅有源 TFT、非晶硅等	技术类别
Trixell	便携式射线照相、固定式射线照相、透视和造影、介入和外科等	应用领域/产品形态
Vieworks	普通放射照相、口腔、造影和透视、C 型臂、乳腺、宠物、工业等	应用领域
Rayence	医疗（包括普通放射照相、移动式普通放射照相、外科 C 型臂、乳腺等）、口腔、宠物医疗等	应用领域
上海奕瑞	普放有线、普放无线、乳腺、放疗、齿科、工业安防等	应用领域
本公司	普放、乳腺、动态、工业/安检等	应用领域/技术特征

（资料来源：各公司官网、公开披露文件）

由上可见，数字化 X 射线平板探测器行业内的主要公司对各自产品系列采用了不同的分类方式，多数公司均选择了产品的应用领域作为分类依据，并根据产品实际情况确定最终类别。公司在确定产品细分类别时，在产品应用领域的基础上综合产品技术特征进行适当归集，以更好地反应产品特点，与同行业通行做法一致。

## 2、单位售价存在差异的原因

公司的动态系列产品分为治疗影像和诊断影像，其中治疗影像与可比公司的放疗系列产品较为类似，因此单位售价更具可比性。

2017 年度、2018 年度和 2019 年度，公司治疗影像及明细型号单位售价与上海奕瑞放疗系列产品单位售价的对比如下：

单位：万元/台

公司名称	型号	2019 年度	2018 年度	2017 年度
本公司	治疗影像型号 1	11.21	12.00	11.11
	治疗影像型号 2	12.57	-	13.46
	治疗影像型号 3	34.15	-	-
	治疗影像平均	13.95	12.00	11.39
上海奕瑞	放疗系列	22.38	22.94	24.43

公司目前治疗影像系列有三款型号，不同的型号由于产品性能、技术水平、应用场景的不同，价格存在一定的差异，进而导致公司治疗影像平均单位售价与可比公司放疗系列平均售价存在一定差异。

### （二）2019 年销量快速增长的贡献客户

2019 年，公司动态系列产品销售规模增长的主要贡献客户情况如下：

客户名称	2019年		2018年		2019年较2018年	
	销售收入 (万元)	占当期动态系列收入的比例	销售收入 (万元)	占当期动态系列收入的比例	收入增量 (万元)	占动态系列收入增量的比例
普爱集团	213.73	21.06%	-	-	213.73	30.86%
江苏瑞尔	181.03	17.84%	-	-	181.03	26.14%
合计	<b>394.77</b>	<b>38.91%</b>	-	-	<b>394.77</b>	<b>56.99%</b>

五、工业/安防产品收入快速增长的原因，除了 SharpLogixx, LLC 之外，是否还有其他大额收入贡献客户

### （一）2020 年上半年较 2019 年

2020 年 1-6 月，公司工业/安检系列产品收入 2,188.61 万元，同比增长 567.74 万元，主要系大安集团中标国内军方便携排爆设备订单，向公司采购同比增加 1,109.36 万元，占工业/安检系列产品当期收入增量总额的 195.40%，系 2020 年上半年工业/安检系列产品的主要贡献客户之一。

### （二）2019 年较 2018 年

2019 年度，公司工业/安检系列产品收入 6,209.84 万元，同比增长 1,157.55 万元，主要系当年大安集团中标国内军方便携排爆设备订单，向公司采购同比增加 1,463.40 万元，占工业/安检系列产品当期收入增量总额的 126.42%，系 2019 年工业/安检系列产品的主要贡献客户之一。

### （三）2018 年较 2017 年

2018 年，公司工业/安检系列产品销售规模快速增长的主要贡献客户情况如下：

客户名称	2018年		2017年		2018年较2017年	
	销售收入 (万元)	占当期工业/安检系列收入的比例	销售收入 (万元)	占当期工业/安检系列收入的比例	收入增量 (万元)	占工业/安检系列收入增量的比例
SharpLogixx	2,944.25	58.28%	1,884.70	56.90%	1,059.55	60.90%
北京天助瑞邦影像设备有限公司	358.42	7.09%	100.17	3.02%	258.25	14.84%
上海兴探机械设备有限公司	239.15	4.73%	16.41	0.50%	222.74	12.80%
烟台华科检测设备有限公司	251.29	4.97%	29.06	0.88%	222.23	12.77%

客户名称	2018 年		2017 年		2018 年较 2017 年	
	销售收入 (万元)	占当期工 业/安检系 列收入的 比例	销售收入 (万元)	占当期工 业/安检系 列收入的 比例	收入增量 (万元)	占工业/安 检系列收 入增量的 比例
合计	3,793.10	75.08%	2,030.34	61.30%	1,762.76	101.31%

2018 年，公司对 SharpLogixx 销售规模大幅上涨，原因分析详见本问询函回复“问题 17.1”之“三、分析报告期内前五大客户销售金额波动的原因，是否存在新增大额客户以及采购发行人产品的原因”之“（一）分析报告期内前五大客户销售金额波动的原因”中的相关内容。

## 六、收入增长的主要贡献客户是否与发行人及其关联方存在其他关联关系及特殊关系

根据公开信息，公司报告期内上述主要贡献客户的基本情况如下：

客户名称	注册 地址	注册资 本 (万元)	股权结构	核心人员	实际控 制人	是否与 公司存 在关联 关系
安健科技	广东 深圳	11,000	李芳 19.00%； 深圳市深湾创新投资管理有限公司 16.92%； 杜碧 11.09%； 张一飞 10.84%； 苏州亚商创业投资中心（有限合伙）10.00%； 李洪利 9.28%； 罗海林 7.11%； 其他合计 15.77%	杜碧、张一飞、聂其海、陈思平、李学军、郭锐、谭华杰、刘雪生、李芳、陈娴、肖昆仑、罗海林	李芳	否
深圳圣诺	广东 深圳	1,000	深圳市圣众投资企业(有限合伙) 26.96%； 启明维创（上海）股权投资中心（有限合伙）18.94%； 易明军 12.25%； 梁韻芳 11.04%； 吴海明 9.51%； 刘笛 8.79%； 蔡翹梧 7.51%； 陈爱娣 5.01%	易明军、鞠盛、梁韻芳、蔡翹梧、陈爱娣、胡旭波、刘笛、赖刚、古桂芳、孔永明	鞠盛	否
江苏瑞尔	江苏 无锡	3,701.31	付东山 29.59% 哈尔滨博实自动化股份有限公司 16.21% 杭州赛航投资合伙企业（有限合伙）13.03% 冯桂芹 9.12%	付东山、冯桂芹、杨效农、张丽君、黎鹏、张玉春、管弦悦、王槐彦、郭海峰、	付东山	否

客户名称	注册地址	注册资本 (万元)	股权结构	核心人员	实际控制人	是否与公司存在关联关系
			北京金科汇晟创业投资合伙企业(有限合伙) 7.95% 上海祥禾涌原股权投资合伙企业(有限合伙) 6.51% 其他合计 17.58%	安陆军		
珠海普利德	广东珠海	4,000	南京普爱医疗设备股份有限公司 99.74%; 陈锦霞 0.27%	刘金虎、陆凤辉、龚炯、王恩香、赵建源、王景伟	刘金虎	否
南京普爱	江苏南京	4,360	刘金虎 23.49%; DT Medical Investment Limited 17.39%; 其他合计 59.12%	刘金虎、彭胜宇、龚炯、张湘宁、陆凤辉、田立新、李梅、赵伟、金小勇	刘金虎	否
北京清润	北京	100	张莹莹 100.00%	张莹莹、张南海	张莹莹	否
北京大安	北京	1,000	张兆斌 100.00%	张兆斌、张涛	张兆斌	否
北京天助瑞邦影像设备有限公司	北京	500	北京奇伦天佑创业投资有限公司 75.65%; 沈斯豪 15.90%; 易剑 7.45%; 郑志国 1.00%	刘建、周汛、易剑、沈斯豪、于荣焕	刘建	否
上海兴探机械设备有限公司	上海	50	潘觉敏 50.00%; 吴建富 50.00%	吴攀毅、潘觉敏	潘觉敏、吴建富	否
烟台华科检测设备有限公司	山东烟台	3,000	王建华 99.00%; 王茜 1.00%	王建华、王茜	王建华	否

公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、主要关联方或持有公司 5% 以上股份的股东与上述客户不存在关联关系，也未在其中拥有其他利益安排。

#### 中介机构核查程序及核查意见：

##### 一、核查过程

申报会计师进行了以下核查：

1、访谈发行人董事长、总经理、研发和销售部门负责人，全面了解发行人的技术特点、市场及产品定位、开发策略、销售策略；查阅可比公司公开披露文件，梳理发行人和可比公司间的产品销售单价及变化趋势的差异，并就差异情况进行进一步访谈和核

查；

2、获取报告期内销售折让明细，了解相关折让原因，对相应的会计处理是否准确进行核查；

3、通过访谈等方式了解发行人报告期内主要产品销售单价持续下降的原因，与可比公司报告期内销售单价及变动趋势进行对比，并就产品售价持续下降对发行人生产经营的影响进行分析；

4、取得并核查发行人报告期内乳腺、动态、工业/安检等细分产品的销售明细，对细分领域产品 2019 年的主要贡献客户的销售收入履行了穿行测试、凭证抽查、函证、访谈等核查程序；

5、查阅可比公司公开披露文件，并就发行人与可比公司乳腺系列产品销售规模增长趋势的差异以及发展路径的差异进行分析；

6、查阅可比公司公开披露文件，并就发行人动态系列产品与可比公司放疗系列产品差异以及单位售价差异的原因进行分析；

7、取得主要贡献客户营业执照等资料，并通过上市公司信息披露、企业信用信息查询系统、天眼查、企查查、客户官网等公开渠道对主要客户的基本情况、股权结构、高级管理人员等进行查询，取得并核查发行人及其董事、监事、高级管理人员等主要关联方的银行流水，核查发行人与主要贡献客户是否存在关联关系或其他利益安排。

## 二、核查意见

经核查，申报会计师认为：报告期内发行人的收入增长真实、合理。

### 问题 21.3

**发行人 2019 年境外销售收入占比达到 50%，且存在经销模式。根据申报材料，保荐机构于 2019 年 12 月至 2020 年 1 月初集中实地走访了境内客户，之后由于疫情影响，改由视频访谈的方式访谈了境外客户。**

**请保荐机构、申报会计师说明：（1）针对经销模式下销售真实性的核查，请细化说明具体核查方法、核查程序，包括但不限于列表说明各期经销商总数量，发行人函证、走访的经销商数量及占比情况；对于函证程序请说明发函、回函的数量、金额及比例情况，未回函的替代核查程序及占比；对于走访程序请说明访谈的具体内容、获取的证据、以**

及是否获取盖章和签字文件；是否对终端销售核查进行穿行测试，以及测试的具体情况；

(2) 针对境外销售的真实性核查，请保荐机构、申报会计师说明核查方法以及获取的核查证据，并结合发行人海关报关数据、投保数据、外汇收汇金额、出口退税金额等数据，分析与境外销售数据的匹配性；(3) 结合前述境外核查方式，说明报告期内主要客户和新增大额客户是否均已实地走访，采用视频访谈是否具有核查效力，是否有进一步和实地走访计划以及履行情况。

请保荐机构、申报会计师针对发行人报告期内经销模式下收入的真实准确性、境外销售收入真实准确性发表明确意见。

回复：

申报会计师说明：

一、针对经销模式下销售真实性的核查，请细化说明具体核查方法、核查程序，包括但不限于列表说明各期经销商总数量，发行人函证、走访的经销商数量及占比情况；对于函证程序请说明发函、回函的数量、金额及比例情况，未回函的替代核查程序及占比；对于走访程序请说明访谈的具体内容、获取的证据、以及是否获取盖章和签字文件；是否对终端销售核查进行穿行测试，以及测试的具体情况

#### (一) 针对经销模式下销售真实性的核查方法和程序

针对经销模式下销售真实性核查，申报会计师进行了以下核查：

1、访谈发行人董事长、总经理及销售人员，了解发行人经销模式下的业务模式、客户开发、定价策略及业务开展情况；

2、取得并核查发行人报告期内的经销商清单，查阅发行人同主要经销商签署的合作协议，核查发行人与主要经销商的主要合作条款、退换货政策、结算方式等基本情况；

3、取得发行人报告期内经销明细，取得并核查主要经销商的订单、发货单、物流记录、报关单（如有）、签收记录、销售发票、回款单等相关资料，履行了穿行测试、截止性测试、凭证抽查等核查程序；

4、经销商函证：对报告期内发行人主要经销商进行函证核查，2017年度、2018年度、2019年度和2020年1-6月，发函比例分别为85.04%、75.53%、68.76%、61.55%，回函比例（回函金额占经销收入的比例，下同）分别为76.90%、68.90%、61.73%、61.55%，

针对未回函的情况均执行了替代测试：

5、经销商访谈：对报告期内发行人主要经销商进行访谈核查，2017年度、2018年度、2019年度和2020年1-6月，访谈比例分别为76.90%、68.90%、61.73%、66.36%；

6、取得主要经销商的营业执照等工商资料，并通过企业信用信息公示系统、天眼查、企查查、客户官网等公开渠道查询主要经销商的基本信息，重点核查其成立时间、注册资本、注册地址、经营范围、法定代表人或负责人、主要成员及股东结构等情况，就发行人及发行人关联方与经销商客户的关联关系和特殊关系进行核查；

7、终端销售穿透核查：对主要经销商终端销售进行穿行测试，取得并核查主要经销商的进销存明细以及经销商与终端客户的销售合同、发票等；对主要经销商的终端客户进行访谈，核查主要经销商的产品最终流向及销售真实性。

## （二）函证、走访情况

函证、走访的经销商数量及占比情况如下：

项目		2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
经销商总数量（家）		19	39	39	16
函证核查	发函数量（家）	4	11	13	7
	回函数量（家）	4	9	10	6
	替代程序数量（家）	-	2	3	1
	回函+替代比例	21.05%	28.21%	33.33%	43.75%
访谈核查	访谈家数（家）	6	9	10	6
	访谈比例	31.58%	23.08%	25.64%	37.50%

报告期内，申报会计师函证、访谈的经销商数量占比均不高，主要原因系发行人经销商销售结构整体较为分散，多数经销商属于零星采购需求，采购金额及数量均较小。

## （三）函证程序执行情况

报告期内，函证及替代性核查程序的情况如下：

项目		2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
发函情况	发函数量（家）	4	11	13	7
	发函数量比例	21.05%	28.21%	33.33%	43.75%
	发函金额（万元）	139.20	549.64	1,044.10	468.42
	发函金额比例	<b>61.55%</b>	<b>68.76%</b>	<b>75.53%</b>	<b>85.04%</b>

项目		2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
回函情况	回函数量（家）	4	9	10	6
	回函数量比例	21.05%	23.08%	25.64%	37.50%
	回函金额（万元）	139.20	493.45	952.44	423.55
	回函金额比例（注）	<b>61.55%</b>	<b>61.73%</b>	<b>68.90%</b>	<b>76.90%</b>
替代程序	替代数量（家）	-	2	3	1
	替代数量比例	-	5.13%	7.69%	6.25%
	替代金额（万元）	-	56.19	91.66	44.87
	替代金额占比（注）	-	<b>7.03%</b>	<b>6.63%</b>	<b>8.15%</b>
回函+替代	回函+替代金额（万元）	139.20	549.64	1,044.10	468.42
	回函+替代金额比例	<b>61.55%</b>	<b>68.76%</b>	<b>75.53%</b>	<b>85.04%</b>

注：回函金额比例及替代金额比例均为回函金额或替代金额占经销收入的比例。

报告期内，保荐机构及申报会计师对报告期内发行人主要经销商进行了函证核查，2017年度、2018年度、2019年度和2020年1-6月，发函比例分别为85.04%、75.53%、68.76%、61.55%，回函比例分别为76.90%、68.90%、61.73%、61.55%；针对未回函的情况均执行了替代测试，具体为核查订单、发货单、运输记录、对账单、销售发票相关资料，以及订单情况、物流运输与验收情况等，回函以及替代性核查程序的比例分别为85.04%、75.53%、68.76%、61.55%。

#### （四）走访程序执行情况

##### 1、访谈情况

报告期内，申报会计师访谈核查的情况如下：

项目	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
访谈核查金额（万元）	150.09	493.45	952.44	423.55
经销收入金额（万元）	226.17	799.36	1,382.38	550.79
访谈核查比例	<b>66.36%</b>	<b>61.73%</b>	<b>68.90%</b>	<b>76.90%</b>

##### 2、访谈的具体内容

申报会计师对主要经销商访谈的具体内容主要包括：

（1）经销商基本情况、业务规模，向经销商确认其工商登记资料中的基本情况与实际情况是否相符；



(2) 报告期内发行人与经销商的合作模式，是否为买断式销售，签订的协议类型和主要内容，包括定价方式、信用政策、送货方式、折扣情况、退换货政策、销售付款方式等；

(3) 确认发行人及主要股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关联方是否存在持有经销商权益、在经销商处任职、与经销商发生交易的情况，是否与经销商存在关联关系，除购销关系外，经销商与发行人是否有其他利益安排或者约定；

(4) 报告期内发行人对经销商的销售额，发行人产品占其采购额的比例，判断其向公司采购的商业逻辑是否合理，以及采购规模是否与其自身经营规模相匹配；

(5) 经销商的进销存明细，发行人产品的最终销售流向；

(6) 经销商向发行人采购的产品尚未销售的库存。

### 3、获取的证据、以及获取的盖章和签字文件

申报会计师在访谈程序中取得的核查证据及盖章签字情况如下：

序号	获得的证据资料	经销商盖章签字情况
1	访谈记录	签字、盖章
2	受访者名片或身份信息复印件及与访谈对象的合影/录像记录	-
3	经销商及经销商主要股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员与发行人及其主要股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系的声明	签字、盖章
4	经销商向发行人采购订单、发票等	盖章
5	经销商的进销存明细	盖章、签字
6	经销商与下游客户签署的购销合同及发票	盖章

### (五) 对终端销售穿行测试情况

申报会计师获取了主要经销商客户的进销存数据以核查终端销售情况，明细如下：

单位：台

经销商名称	2020年1-6月			2019年			2018年			2017年		
	进	销	存	进	销	存	进	销	存	进	销	存
莒南县康众商贸有限公司	8	9	8	33	24	9	54	54	-	34	34	-
六枝特区蓝新医疗器械经营部	1	1	3	17	14	3	7	7	-	-	-	-

经销商名称	2020年1-6月			2019年			2018年			2017年		
	进	销	存	进	销	存	进	销	存	进	销	存
Setia ZaMed	1	1	-	14	14	-	10	10	-	-	-	-
成都市天医健医疗器械有限公司	-	-	-	7	7	-	12	12	-	9	9	-
北京鑫东华腾体育器械有限公司	5	5	-	7	7	-	-	-	-	-	-	-
广州宜森医疗科技有限公司	-	-	-	3	3	-	16	16	-	6	6	-
河南省百合医疗器械销售有限公司	-	-	-	3	3	-	11	11	-	-	-	-
奥美之路（北京）健康科技股份有限公司	-	-	-	2	2	-	2	2	-	5	5	-
郑州臻众医疗设备有限公司	-	-	-	1	1	-	8	8	-	-	-	-
CI	-	-	-	-	-	-	60	58	2	-	-	-
武汉刊江商贸有限公司	-	-	-	-	-	-	5	5	-	5	5	-
CDMT Co.,Ltd.	9	9	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
山东磐林医疗器械有限公司	3	3	-	1	1	-	-	-	-	-	-	-
柏威医疗（阜阳）有限公司	2	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>合计</b>	<b>29</b>	<b>28</b>	<b>13</b>	<b>88</b>	<b>76</b>	<b>12</b>	<b>185</b>	<b>183</b>	<b>2</b>	<b>59</b>	<b>59</b>	<b>-</b>

注：公司经销商客户结构集中度较低，保荐机构及申报会计师主要对年销量5台以上的经销商进行终端销售核查，公司对上述经销商的销量占当期经销销量的比例分别为71.95%、76.13%、65.67%、67.44%。

申报会计师对上述经销商核查终端销售情况汇总如下：

项目	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
终端销售核查的经销商收入金额（万元）	159.73	509.81	1,015.45	393.03
经销收入金额（万元）	226.17	799.36	1,382.38	550.79
<b>终端核查比例</b>	<b>70.63%</b>	<b>63.78%</b>	<b>73.46%</b>	<b>71.36%</b>

二、针对境外销售的真实性核查，请保荐机构、申报会计师说明核查方法以及获取的核查证据，并结合发行人海关报关数据、投保数据、外汇收汇金额、出口退税金额等数据，分析与境外销售数据的匹配性

## （一）核查方法以及获取的核查证据

针对境外销售的真实性，申报会计师履行了以下核查程序：

1、访谈发行人负责境外销售的人员，了解境外销售的模式和流程；

2、取得发行人报告期内的境外销售明细，核查境外销售的出口地、产品种类、销量、单价和金额；取得并核查相关合同/订单、出库单、报关单、签收单、发票、银行回单等资料，执行了穿行测试、凭证抽查、截止性测试等核查程序；

3、取得发行人海关信息并核对，获取发行人报告期各期进出口统计数据和电子口岸报关清单，将账面销售收入与之进行核对；

4、获取发行人报告期各期出口免抵退统计数据，将账面销售收入与之进行核对；

5、函证核查：对报告期内主要境外客户进行函证核查，2017年度、2018年度、2019年度和2020年1-6月，核查比例分别为86.32%、86.18%、88.95%、82.38%；

6、访谈核查：对发行人主要境外客户进行访谈，但受到新冠疫情在全球范围内爆发的影响，一方面通勤受到限制，另一方面客户拒绝实地走访，因此申报会计师对境外客户的访谈核查暂以视频访谈形式进行，暂未进行实地走访，未来将结合疫情发展与防控的实际情况进一步制定并履行境外客户的实地走访计划。访谈的核查比例详见本问询函回复本题之“三、结合前述境外核查方式，说明报告期内主要客户和新增大额客户是否均已实地走访，采用视频访谈是否具有核查效力，是否有进一步和实地走访计划以及履行情况”中的相关内容。

## （二）结合发行人海关报关数据、投保数据、外汇收汇金额、出口退税金额等数据，分析与境外销售数据的匹配性

### 1、发行人海关报关数据与境外销售数据的匹配性

报告期内，发行人出口主体由母公司完成，海关出具的一般贸易出口商品记录查询表与境外销售收入匹配情况如下：

单位：万美元

项目	2020年 1-6月	2019年度	2018年度	2017年 度
发行人母公司外销收入（A）	680.43	1,320.85	1,520.46	1,488.45
海关出口报关单明细（B）	640.17	1,287.30	1,344.75	1,525.97

项目	2020年 1-6月	2019年度	2018年度	2017年 度
差异 (C=A-B)	40.26	33.55	175.71	-37.52
其中：未通过海关报关确认的产品销售收入	33.71	18.59	170.87	7.11
样机通过海关出口未确认收入	-5.90	-5.22	-12.56	-7.26
收入确认时间与海关系统录入时间差异	12.45	20.18	17.40	-37.37

报告期内发行人母公司外销金额与海关一般贸易出口数据差异的主要原因如下：

(1) 未通过海关报关确认的产品销售收入：部分外销产品未直接通过发行人报关出口，由客户自行提货并报关，导致账面外销收入大于海关数据；此外，2018年该项差异金额较高，主要系发行人应客户要求，对部分软件产品单独签订合同完成销售，不涉及报关；

(2) 样机通过海关出口未确认收入：发行人向境外客户提供样机借用服务，不涉及收入确认，其出口数据记录在海关一般贸易出口数据，导致账面外销收入小于海关数据；

(3) 收入确认时间与海关系统录入时间差异：海关统计出口数据的口径为结关日期，发行人则根据贸易模式进行收入确认，因此存在账面收入确认和海关系统录入存在时间差。

总体而言，发行人境外销售收入与海关报关数据不存在重大差异，匹配性较高。

## 2、发行人投保数据与境外销售数据的匹配性

报告期内，发行人未对出口销售办理保险业务，故无投保数据进行对比。

## 3、发行人外汇收汇金额与境外销售数据的匹配性

报告期内，发行人出口主体由母公司完成，发行人外汇收汇数据与境外销售收入匹配情况如下：

单位：万美元

项目	2020年 1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
发行人母公司外销收入 (A)	680.43	1,320.85	1,520.46	1,488.45
母公司收汇金额 (B)	666.48	1,139.16	1,385.67	1,586.90
差异 (C=A-B)	13.95	181.69	134.79	-98.45

报告期内，母公司外销收入确认金额与收汇金额的差异主要是由于实际收汇时间与

收入确认时间存在时间差。

总体而言，发行人外汇收汇金额与境外销售数据不存在重大差异，匹配性较高。

#### 4、发行人出口退税金额与境外销售数据的匹配性

报告期内，发行人出口主体由母公司完成，税务部门提供的出口免抵退明细数据与境外销售收入匹配情况如下：

单位：万美元

项目	2020年 1-6月	2019年度	2018年度	2017年 度
发行人母公司外销收入（A）	680.43	1,320.85	1,520.46	1,488.45
税务系统免抵退明细（B）	658.78	1,298.92	1,352.34	1,477.70
差异（C=A-B）	21.65	21.93	168.12	10.75
其中：未通过海关报关确认的产品销售收入	33.71	18.59	170.87	7.11
收入确认时间与税务系统录入时间差异	-12.06	3.34	-2.75	3.64

报告期内发行人母公司外销金额与出口退税数据差异的主要原因如下：

（1）未通过海关报关确认的产品销售收入：部分外销产品未直接通过发行人报关出口，由客户自行提货并报关，导致账面外销收入大于出口退税数据；此外，2018年该项差异金额较高，主要系发行人应客户要求，对部分软件产品单独签订合同完成销售，不涉及出口退税；

（2）收入确认时间与税务系统录入时间差异：出口退税的系统录入口径为报关后的出口日期，发行人则根据贸易模式进行收入确认，因此存在账面收入确认和税务系统录入的时间差。

总体而言，发行人境外销售收入与出口退税金额不存在重大差异，匹配性较高。

三、结合前述境外核查方式，说明报告期内主要客户和新增大额客户是否均已实地走访，采用视频访谈是否具有核查效力，是否有进一步和实地走访计划以及履行情况

#### （一）报告期内主要客户和新增大额客户走访情况

申报会计师对报告期内发行人客户访谈核查的情况如下：

客户分类	项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
------	----	-----------	--------	--------	--------

客户分类	项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
境内客户	实地走访金额（万元）	6,691.24	9,288.54	7,537.24	6,118.64
	实地走访比例	87.66%	82.28%	68.70%	63.73%
	视频访谈金额（万元）	425.23	649.62	1,152.53	1,302.86
	视频访谈比例	5.57%	5.75%	10.51%	13.57%
	合计访谈金额（万元）	7,116.47	9,938.16	8,689.77	7,421.51
	<b>合计访谈比例</b>	<b>93.23%</b>	<b>88.04%</b>	<b>79.21%</b>	<b>77.30%</b>
境外客户	实地走访金额（万元）	-	-	-	-
	实地走访比例	-	-	-	-
	视频访谈金额（万元）	3,331.97	9,884.67	8,595.76	8,447.90
	视频访谈比例	81.57%	87.56%	89.07%	91.83%
	合计访谈金额（万元）	3,331.97	9,884.67	8,595.76	8,447.90
	<b>合计访谈比例</b>	<b>81.57%</b>	<b>87.56%</b>	<b>89.07%</b>	<b>91.83%</b>
合计	实地走访金额（万元）	6,691.24	9,288.54	7,537.24	6,118.64
	实地走访比例	57.10%	41.14%	36.55%	32.54%
	视频访谈金额（万元）	3,757.20	10,534.29	9,748.29	9,750.77
	视频访谈比例	32.06%	46.66%	47.27%	51.86%
	合计访谈金额（万元）	10,448.44	19,822.83	17,285.53	15,869.41
	<b>合计访谈比例</b>	<b>89.17%</b>	<b>87.80%</b>	<b>83.82%</b>	<b>84.41%</b>

针对发行人客户的访谈核查，报告期各期，保荐机构及申报会计师实地走访金额比例分别为 32.54%、36.55%、41.14%、57.10%，视频访谈金额比例为 51.86%、47.27%、46.66%、32.06%，合计访谈核查金额比例为 84.41%、83.82%、87.80%、89.17%。

针对发行人报告期内主要客户（境内外前十大客户）和新增大额客户（年度收入在 300 万元以上的新增客户），申报会计师均进行了访谈核查。但受到新冠疫情在全球范围内爆发的影响，一方面通勤受到限制，另一方面客户拒绝实地走访，因此申报会计师对境外客户的访谈核查暂以视频访谈形式进行，暂未进行实地走访。报告期各期，申报会计师对境外客户视频访谈金额占境外收入比例为 91.83%、89.07%、87.56%、81.57%。

## （二）视频访谈效力及后续实地走访计划

受到新冠疫情影响，申报会计师对境外客户的访谈核查暂以视频访谈形式进行。总体而言采用视频访谈的核查效力较高，主要原因如下：

- 1、选定的访谈对象均为对应客户的 CEO、销售总监等高级管理人员，对其与发行

人的业务往来情况充分了解，访谈对象在正式访谈之前展示了 ID；

2、通过视频访谈对访谈对象的基本情况、与发行人的交易情况、业务模式、定价和结算方式等内容进行了确认，并对其同发行人股东、董事、监事、高级管理人员在内的关联方的关联关系情况进行了确认，访谈过程以录音录屏的形式予以保留，且均取得了访谈对象确认后签字盖章的访谈问卷；

3、访谈过程由中介机构独立进行，发行人及其关联方均已回避视频访谈过程；

4、除视频访谈外，申报会计师还通过函证、穿行测试、凭证抽查、往来资金流水核查、公开信息检索、财务数据分析性复核等多种方式对境外主要客户真实性、与发行人业务往来的真实性等进行了核查。

综上所述，采用视频访谈的核查效力较高。截至本问询函回复出具日，美国、欧洲等地区新冠疫情仍然较为严重，因此对于境外客户仍未进行实地走访，未来申报会计师将结合疫情发展与防控的实际情况进一步制定并履行境外客户的实地走访计划。

#### 四、中介机构核查意见

经核查，申报会计师认为：发行人报告期内经销模式下收入、境外销售收入均真实、准确。

#### 问题 21.4

**根据招股书披露，在部分产品销售时发行人对一些长期合作且采购量较大的客户给予了一定价格折让。**

**请发行人说明：（1）销售折让涉及的具体产品，发行人给予客户销售折让的会计处理；（2）各类产品给予销售折让客户的总销售量、销售金额及占比情况，折让价格是否显失公允。**

**请保荐机构、申报会计师核查以上情况，对折让客户及其关联方是否同发行人及其关联方存在关联关系进行核查，对交易是否显失公允进行核查，并发表明确意见。**

回复：

发行人说明：

一、销售折让涉及的具体产品，发行人给予客户销售折让的会计处理

根据企业会计准则及其应用指南的相关规定，销售折让是指企业因售出商品的质量不合格等原因而在售价上给予的减让。报告期内，公司涉及销售折让的情形系一笔对深圳深图售出产品的销售折让，具体如下：

2017年5月，鉴于深圳深图采购规模较大，公司自5月起适当调整了对深圳深图销售的主要产品的单价，同时双方签署协议，对2017年1-4月已售出的主要产品采取相同的定价，故而形成了一笔销售折让，共涉及产品102台，折让金额合计20.40万元（含税）。

公司针对给予客户销售折让的会计处理系在发生时冲减销售收入，会计处理方式符合企业会计准则的相关规定。

此外，《招股说明书》披露的“公司对一些长期合作且采购量较大的客户给予了一定价格折让”是指针对长期合作、采购量较大的战略客户，公司在销售时会给予一定的价格优惠，系公司进行销售推广的策略之一，公司相关的会计处理为按照优惠后的金额确认销售收入，符合企业会计准则的相关规定。

## 二、各类产品给予销售折让客户的总销售量、销售金额及占比情况，折让价格是否显失公允

2017年，公司给予深圳深图销售折让的总销售量、销售金额及占比情况如下：

项目	销售量（台）		销售金额（万元）	
	数值	占当期总销量的比例	数值	占当期主营业务收入的比例
给予销售折让	102	3.68%	456.94	2.43%
未给予销售折让	388	14.00%	1,809.27	9.62%
<b>合计</b>	<b>490</b>	<b>17.68%</b>	<b>2,266.21</b>	<b>12.05%</b>

2017年，公司对深圳深图给与销售折让的产品数量和金额占比均较小。

公司对深圳深图销售折让前后单价以及同型号产品同期销售单价的对比如下：

单位：万元/台

项目	销售单价	同类产品销售单价	差异
销售折让后单价	4.48	5.33	-15.88%
销售折让前单价	4.65	5.33	-12.67%

可以看出，销售折让前后，公司对深圳深图相应产品销售单价差异较小，均略低于



同类产品销售单价，主要系深圳深图当期的采购量较大，公司给予了一定的优惠，但总体而言，折让价格不存在显失公允的情形。

#### 中介机构核查过程与核查意见：

##### 一、核查过程

申报会计师进行了以下核查：

- 1、获取报告期内销售折让明细，了解发生销售折让的原因并进行合理性分析；
- 2、查阅企业会计准则及其应用指南，核查发行人销售折让、价格优惠相关会计处理的准确性；
- 3、对涉及销售折让的产品的单位售价与发行人同期同类产品的单位售价进行对比分析，就折让价格是否显失公允进行核查；
- 4、对涉及销售折让的客户，通过企业信用信息查询系统、天眼查、企查查、客户官网等公开渠道对其基本情况、股权结构、高级管理人员等进行查询，就发行人及发行人关联方与客户的关联关系和特殊关系进行核查。

##### 二、核查意见

经核查，申报会计师认为：折让客户及其关联方同发行人及其关联方不存在关联关系，相关交易价格不存在显失公允的情形。

#### 问题 21.5

根据招股书披露，发行人四季度销售收入占比为 32.38%、32.93%和 41.41%，四季度销售收入占比总体较高。另外，2019 年发行人第四季度销售收入提升较大。

请发行人说明：（1）报告期内发行人第四季度销售收入占比总体较高的原因，发行人销售季节性分布是否同行业可比公司相同；（2）针对 2019 年销售收入占比较大的情况，说明第四季度各月份的销售金额及占比情况，是否存在 12 月份销售金额较大的情况；（3）第四季度确认收入较多的主要客户销售情况，结合订单签订时间、发货周期、收货时点等分析四季度确认收入的合理性。

请保荐机构、申报会计师核查以上情况，对发行人是否存在年底集中确认收入和提

前确认收入的情况发表明确意见。

回复：

发行人说明：

一、报告期内发行人第四季度销售收入占比总体较高的原因，发行人销售季节性分布是否同行业可比公司相同

### （一）报告期内发行人第四季度销售收入占比总体较高的原因

公司主营业务收入可分为医疗系列和工业/安检系列，报告期内，公司主营业务收入中医疗系列、工业/安检系列的比例如下：

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
医疗系列	72.50%	75.50%	82.38%
工业/安检系列	27.50%	24.50%	17.62%

注：医疗系列系普放系列、乳腺系列和动态系列的合计。

#### 1、医疗系列第四季度销售收入占比较高的原因

医疗系列报告期各期分季度销售金额及其占主营业务收入的比例如下：

单位：万元

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	2,225.08	13.59%	3,352.12	21.53%	2,753.51	17.78%
第二季度	5,837.39	35.66%	4,844.34	31.12%	3,586.54	23.16%
第三季度	2,900.47	17.72%	2,738.75	17.59%	3,928.57	25.36%
第四季度	5,404.66	33.02%	4,633.72	29.76%	5,219.60	33.70%
合计	<b>16,367.59</b>	<b>100.00%</b>	<b>15,568.93</b>	<b>100.00%</b>	<b>15,488.22</b>	<b>100.00%</b>

医疗系列产品的客户采购平板探测器主要用于生产数字化 X 射线影像系统，其终端需求主要系各级医院、诊所、体检中心等医疗机构。受下游医院、诊所等终端客户的预算开支和年末结算等因素影响，数字化 X 射线影像系统整机厂商的销售旺季通常集中在第四季度。因此，整机厂商对零部件的需求同样集中在第四季度。

#### 2、工业/安检系列第四季度销售收入占比较高的原因

工业/安检系列报告期内各年度分季度销售金额及其占主营业务收入的比例如下：

单位：万元

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	318.10	5.12%	992.62	19.65%	1,186.75	35.83%
第二季度	1,302.76	20.98%	720.78	14.27%	428.69	12.94%
第三季度	644.13	10.37%	1,182.93	23.41%	829.15	25.03%
第四季度	3,944.84	63.53%	2,155.97	42.67%	867.77	26.20%
<b>合计</b>	<b>6,209.84</b>	<b>100.00%</b>	<b>5,052.29</b>	<b>100.00%</b>	<b>3,312.35</b>	<b>100.00%</b>

如上所示，工业/安检系列产品的销售收入，2018 年度、2019 年度在第四季度的集中度较高，主要原因系 SharpLogixx 销售集中在第四季度，其各年度分季度销售金额及占工业/安检系列收入的比例如下：

单位：万元

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	-	-	565.36	19.20%	1,028.83	54.59%
第二季度	708.40	23.25%	325.11	11.04%	259.91	13.79%
第三季度	7.69	0.25%	812.63	27.60%	422.13	22.40%
第四季度	2,330.31	76.49%	1,241.15	42.16%	173.83	9.22%
<b>SharpLogixx 合计</b>	<b>3,046.39</b>	<b>100.00%</b>	<b>2,944.25</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,884.70</b>	<b>100.00%</b>

SharpLogixx 销售集中在第四季度相关分析说明详见本问询函回复“问题 17.2”之“二、请说明 SharpLogixx, LLC 收入集中在四季度的原因，并统计 2018 年和 2019 年各季度签订订单数量及对应的金额，结合生产交货周期分析是否存在提前确认收入的情况”中的相关内容。

## （二）发行人销售季节性分布与同行业可比公司不存在重大差异

报告期内，公司与可比公司上海奕瑞销售季节性分布不存在重大差异，具体如下：

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	本公司	上海奕瑞	本公司	上海奕瑞	本公司	上海奕瑞
第一季度	11.26%	15.43%	21.07%	19.04%	20.96%	14.09%
第二季度	31.63%	20.82%	26.99%	23.72%	21.36%	22.13%
第三季度	15.70%	17.51%	19.02%	23.81%	25.31%	28.22%
第四季度	41.41%	46.23%	32.93%	33.43%	32.38%	35.56%

可以看出，本公司与可比公司上海奕瑞销售季节性分布趋同，不存在重大差异。

## 二、针对 2019 年销售收入占比较大的情况，说明第四季度各月份的销售金额及占比情况，是否存在 12 月份销售金额较大的情况

公司 2019 年第四季度各月份的销售金额及其占第四季度主营业务收入比例如下：

单位：万元

月份	金额	占比
10 月	1,890.25	20.22%
11 月	2,412.29	25.80%
12 月	5,046.96	53.98%
合计	<b>9,349.50</b>	<b>100.00%</b>

2019 年第四季度中，12 月销售金额占第四季度的 53.98%，存在 12 月份销售金额较大的情况，主要原因系公司对 SharpLogixx 的销售收入集中在 12 月。

## 三、第四季度确认收入较多的主要客户销售情况，结合订单签订时间、发货周期、收货时点等分析四季度确认收入的合理性

### （一）2019 年第四季度主要客户销售情况

2019 年第四季度，公司主要客户销售情况如下：

客户名称	2019 年第四季度销售收入 (万元)	占 2019 年第四季度主营业务收入的 比例
SharpLogixx	2,330.31	24.92%
大安集团	1,195.58	12.79%
JPI 集团	705.32	7.54%
普爱集团	686.77	7.35%
Televere Systems	618.35	6.61%
Blue Ridge	378.54	4.05%
深圳安科	234.07	2.50%
深圳蓝韵	175.26	1.87%
MinXray	173.46	1.86%
CVM DIAGNOSTICO VETERINARIO,S.L.	166.03	1.78%
合计	<b>6,663.68</b>	<b>71.27%</b>

### （二）结合订单签订时间、发货周期、收货时点等分析四季度确认收入的合理性

关于 SharpLogixx 2019 年第四季度的订单签订时间、发货周期、收货时点分析详见本问询函回复“问题 17.2”之“二、请说明 SharpLogixx, LLC 收入集中在四季度的原因，并统计 2018 年和 2019 年各季度签订订单数量及对应的金额，结合生产交货周期分析是否存在提前确认收入的情况”中的相关内容。

除 SharpLogixx 外 2019 年第四季度其他主要客户订单签订时间、发货周期、收货时点情况如下：

单位：万元

客户名称	订单日期	发货日期	签收日期	订单至发货周期（天）	发货至签收周期（天）	销售收入	占比
北京清润	2019.09.20 - 2019.12.24	2019.10.18 - 2019.12.27	2019.10.22 - 2019.12.29	2-44	2-6	1,169.03	12.50%
Televere Systems	2019.10.21 -2019.10.2 2	2019.10.25 -2019.12.1 7	2019.11.01 -2019.12.2 2	4-58	6-8	618.35	6.61%
JPI Healthcare Solutions	2019.08.30 -2019.11.1 1	2019.09.26 -2019.11.1 8	2019.10.03 -2019.11.2 2	7-28	5-8	497.22	5.32%
南京普爱	2019.04.18 -2019.11.2 0	2019.09.26 -2019.12.1 7	2019.09.27 -2019.12.1 9	2-245	2-4	394.23	4.22%
Blue Ridge	2019.10.02 -2019.12.1 1	2019.10.11 -2019.12.2 4	2019.10.17 -2019.12.2 6	1-14	3-9	378.54	4.05%
珠海普利德	2019.04.29 -2019.12.2 5	2019.10.10 -2019.12.2 7	2019.10.12 -2019.12.2 8	3-197	2-6	292.54	3.13%
深圳安科	2019.09.11 -2019.12.1 2	2019.10.06 -2019.12.2 4	2019.10.08 -2019.12.2 5	10-30	2-3	234.07	2.50%
JPI Healthcare	2019.10.09 -2019.11.1 1	2019.10.11 -2019.11.1 5	2019.10.12 -2019.11.1 9	3-5	2-5	208.09	2.23%
深圳蓝韵	2019.10.24 -2019.11.2 8	2019.10.25 -2019.11.2 9	2019.10.26 -2019.12.0 2	2-29	2-4	175.26	1.87%
MinXray	2019.09.09 -2019.10.2 3	2019.09.11 -2019.12.1 0	2019.09.16 -2019.12.1 6	1-49	4-7	173.46	1.86%
CVM DIAGNOSTICO VETERINARIO, S.L.	2019.10.22	2019.12.06	2019.12.06	46	1	166.03	1.78%
北京大安	2019.09.24 - 2019.12.12	2019.10.08 - 2019.12.12	2019.10.10 - 2019.12.14	1-15	3	26.55	0.28%

注：客户 CVM DIAGNOSTICO VETERINARIO,S.L.发货至签收周期为 1 天系该客户为 EXW 贸易模式，客户自主上门提货。

## **1、订单至发货周期**

公司对上述 2019 年第四季度主要客户销售的订单至发货周期一般在 10-45 天，部分销售的订单至发货周期较短，主要系公司采用备货式生产，对于库存较为充足的订单，公司可在获取订单后及时发货，快速响应客户需求；部分销售的订单至发货周期较长，主要系部分订单分批发货导致。

## **2、发货至签收周期**

公司对上述 2019 年第四季度主要客户销售的发货至签收周期，境内一般在 1-4 天，境外一般在 3-9 天。受到交易双方贸易模式、客户指定发货地点、境内外报关流程、节假日等因素影响，不同客户不同订单的发货周期存在一定差异。

总体而言，2019 年度第四季度，公司对主要客户销售的订单交货周期较为合理，均按照公司的收入确认政策进行收入确认，不存在提前确认收入的情况。

### **中介机构核查过程与核查意见：**

#### **一、核查过程**

申报会计师进行了以下核查：

1、取得并核查发行人报告期内的收入明细，履行穿行测试、截止性测试、凭证抽查、函证、访谈等核查程序，分析发行人第四季度销售收入占比较高的原因；

2、查阅可比公司上海奕瑞的公开披露文件，就发行人与可比公司季节性分布进行对比分析；

3、获取并核查 2019 年第四季度主要客户的订单以及主要订单相关的发货单、物流单据、报关单（如有）、签收记录、发票，判断发行人收入是否确认于准确的时点；核查物流记录中收货地址、发货时间、物流签收时间等信息，与发行人发货单中收货地址、发货时间以及账面收入确认时间进行匹配分析；

4、访谈发行人董事长、总经理、生产部门负责人、销售负责人，了解公司销售业务流程、生产交货周期等情况；

5、核查 2019 年第四季度主要客户订单的订单日期、发货日期和签收日期并分析收

入确认的合理性，核查是否存在提前确认收入的情形。

## 二、核查意见

经核查，申报会计师认为：发行人报告期内的收入确认均符合发行人的收入确认政策，第四季度收入较高的原因较为合理，发行人不存在提前确认收入的情况。

### 22.关于成本和毛利率

#### 问题 22.2

发行人工业/安检系列产品在美国地区销售占比较高，2019 年受中美贸易摩擦影响，发行人工业/安检系列产品的单位成本增加，2019 年毛利率下滑加大。

请发行人说明：（1）2019 年美国关税征收清单中涉及发行人产品的具体情况，是全部产品还是部分类型产品，以及加征税率情况；（2）结合美国销售产品数量、销售收入占比、母子公司转移定价安排等，分析中美贸易摩擦对发行人产品毛利率的具体影响；（3）针对加征关税的情况，发行人采取的应对措施，相应的成本增长是否能够及时有效传导到下游客户，是否考虑调整美国市场产品销售单价或对母子公司转移定价予以重新安排；（4）进一步说明中美贸易摩擦对发行人生产经营的影响，是否存在重大不利。

请保荐机构、申报会计师核查以上情况，并对中美贸易摩擦是否对发行人生产经营产生重大不利影响发表明确意见。

回复：

发行人说明：

一、2019 年美国关税征收清单中涉及发行人产品的具体情况，是全部产品还是部分类型产品，以及加征税率情况

2018 年 8 月以来，中美贸易摩擦加剧，美国对包括数字化 X 射线平板探测器在内的价值约 340 亿美元的中国产品加征 25%关税，公司全部主营业务产品均列入美国关税征收清单中。

二、结合美国销售产品数量、销售收入占比、母子公司转移定价安排等，分析中美贸易摩擦对发行人产品毛利率的具体影响

### （一）中美贸易摩擦对发行人经营业绩影响的基本情况

2018年8月以来，中美贸易摩擦加剧，美国对价值约340亿美元的中国产品加征25%关税，公司主要产品数字化X射线平板探测器列入美国关税征收清单中。报告期内，公司主营业务收入中，美国地区的销量、单价、收入、毛利、关税、毛利率情况如下：

项目		2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度
		数值	变动	数值	变动	数值	变动	数值
单价	美国地区	<b>7.43</b>	<b>-9.76%</b>	<b>8.23</b>	<b>1.77%</b>	<b>8.09</b>	<b>-4.91%</b>	<b>8.51</b>
	公司平均	<b>5.01</b>	<b>-17.93%</b>	<b>6.11</b>	<b>-6.59%</b>	<b>6.54</b>	<b>-3.64%</b>	<b>6.78</b>
销量	美国地区	167	/	887	1.95%	870	8.48%	802
	公司合计	2,338	/	3,697	17.22%	3,154	13.82%	2,771
	美国占比	<b>7.14%</b>	/	<b>23.99%</b>	<b>-3.59%</b>	<b>27.58%</b>	<b>-1.36%</b>	<b>28.94%</b>
收入	美国地区	1,240.96	/	7,304.29	3.76%	7,039.81	3.15%	6,824.96
	公司主营业务合计	11,717.68	/	22,577.43	9.49%	20,621.22	9.68%	18,800.57
	美国收入占比	<b>10.59%</b>	/	<b>32.35%</b>	<b>-1.79%</b>	<b>34.14%</b>	<b>-2.16%</b>	<b>36.30%</b>
成本	美国地区	670.96	/	3,952.39	21.02%	3,265.85	6.32%	3,071.62
	公司主营业务合计	6,842.05	/	12,622.49	13.81%	11,090.93	1.82%	10,892.27
	美国成本占比	<b>9.81%</b>	/	<b>31.31%</b>	<b>1.87%</b>	<b>29.45%</b>	<b>1.25%</b>	<b>28.20%</b>
毛利	美国地区	570.00	/	3,351.90	-11.18%	3,773.96	0.55%	3,753.34
	公司主营业务合计	4,875.63	/	9,954.94	4.46%	9,530.30	20.51%	7,908.30
	美国毛利占比	<b>11.69%</b>	/	<b>33.67%</b>	<b>-5.93%</b>	<b>39.60%</b>	<b>-7.86%</b>	<b>47.46%</b>
关税	加征关税额	200.43	/	1,028.59	416.21%	199.26	-	-
	关税占美国地区毛利的比例	35.16%	/	30.69%	25.41%	5.28%	-	-
	关税占公司主营业务毛利的比例	<b>4.11%</b>	/	<b>10.33%</b>	<b>8.24%</b>	<b>2.09%</b>	-	-
毛利率	美国地区毛利率	<b>45.93%</b>	<b>0.04%</b>	<b>45.89%</b>	<b>-7.72%</b>	<b>53.61%</b>	<b>-1.39%</b>	<b>54.99%</b>
	主营业务毛利率	<b>41.61%</b>	<b>-2.48%</b>	<b>44.09%</b>	<b>-2.12%</b>	<b>46.22%</b>	<b>4.15%</b>	<b>42.06%</b>

由上表可以看出，中美贸易摩擦对公司经营业绩的具体影响主要体现在成本端，具



体情况如下：

## 1、收入端

### (1) 单价

2017 年度、2018 年度和 2019 年度，公司美国地区产品的销售单价分别为 8.51 万元/台、8.09 万元/台、8.23 万元/台，整体保持稳定，中美贸易摩擦对产品销售单价的影响较小。

2020 年 1-6 月，公司美国地区产品的销售单价为 7.43 万元/台，较 2019 年下降 9.76%，主要系 2020 年上半年美国地区单价相对较高的工业/安检系列产品的销量及比例有所下降，进而带动美国地区产品的销售单价有所下降，中美贸易摩擦的影响因素较小。

### (2) 销量

2017 年度、2018 年度和 2019 年度，公司美国地区产品的销量分别为 802 台、870 台、887 台，销量持续提高，占当期公司总销量的比例整体保持稳定，中美贸易摩擦对销量的影响较小。

### (3) 收入

2017 年度、2018 年度和 2019 年度，公司主营业务收入中美国地区收入分别为 6,824.96 万元、7,039.81 万元、7,304.29 万元，收入持续提高，占当期公司主营业务收入的比​​例整体保持稳定，中美贸易摩擦对收入的影响较小。

## 2、成本端

### (1) 成本

2017 年度、2018 年度和 2019 年度，公司主营业务成本中美国地区成本分别为 3,071.62 万元、3,265.85 万元、3,952.39 万元，2019 年度较上年同期提高 21.02%。且受到美国地区成本提高的影响，公司主营业务成本 2019 年较上年同期提高了 13.81%。

### (2) 毛利及毛利率

2017 年度、2018 年度和 2019 年度，公司主营业务毛利中美国地区毛利分别为 3,753.34 万元、3,773.96 万元、3,351.90 万元，2019 年度较上年同期下降 11.18%。且受到美国地区毛利下降的影响，公司主营业务毛利 2019 年增速趋缓。

2017 年度、2018 年度和 2019 年度，公司美国地区产品毛利率分别为 54.99%、53.61%、45.89%，2019 年较上年同期下降 7.72%。且受到美国地区毛利率下降的影响，公司主营业务毛利率 2019 年有所下降。

公司美国地区毛利及毛利率的下降，主要系中美贸易摩擦加征关税的影响。2018 年度和 2019 年度，加征关税额分别为 199.26 万元、1,028.59 万元，公司承担了关税并计入成本，进而导致美国地区毛利、毛利率以及公司总体毛利、毛利率的下降。若剔除加征关税的影响因素，公司 2018 年和 2019 年的主营业务毛利率分别为 47.18%、48.65%，2019 年较 2018 年将有所提高。

## （二）税收承担主体

公司为税收承担主体。为应对中美贸易摩擦，弱化中美贸易摩擦给客户带来的直接交易阻碍，公司完成收购 CI 后，公司将美国地区产品最终销售交由美国子公司 CI 负责，即 CI 向母公司采购平板探测器后销售给最终客户，或 CI 向母公司采购平板探测器零部件进行组装后销售给最终客户，CI 负责美国进口清关并承担关税，相应的关税计入成本。

## （三）订单变化趋势

2017 年度、2018 年度、2019 年度及 2020 年 1-6 月，公司美国地区订单变化趋势如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
美国地区订单量（台）	801	888	853	831
较去年同期变动幅度	/	4.10%	2.65%	-

如上表所示，2017 年度、2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-6 月，公司美国订单量分别为 831 台、853 台、888 台、801 台，2018 年和 2019 年较上年同期涨幅分别为 2.65%、4.10%，从上述订单变化趋势可以看出，中美贸易摩擦对公司在美国地区销售开展和订单获取影响较小。

## （四）客户新增及变化情况

报告期内，公司在美国地区客户新增及变化情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
----	--------------	--------	--------	--------

项目		2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
合计	客户数量（家）	11	12	13	11
	销量（台）	167	887	870	802
	主营业务收入（万元）	1,240.96	7,304.29	7,039.81	6,824.96
存续	客户数量（家）	6	6	6	6
	销量（台）	121	817	767	786
	销量占比	72.46%	92.11%	88.16%	98.00%
	主营业务收入（万元）	913.04	6,703.45	6,389.27	6,684.18
	主营业务收入占比	73.58%	91.77%	90.76%	97.94%
新增	客户数量（家）	5	5	3	-
	销量（台）	46	69	41	-
	销量占比	27.54%	7.78%	4.71%	-
	主营业务收入（万元）	327.82	596.02	337.97	-
	主营业务收入占比	26.42%	8.16%	4.80%	-
退出	客户数量（家）	-	1	4	5
	销量（台）	-	1	62	16
	销量占比	-	0.11%	7.13%	2.00%
	主营业务收入（万元）	-	4.83	312.57	140.78
	主营业务收入占比	-	0.07%	4.44%	2.06%

注：上述退出客户包括 CI，系公司 2018 年 11 月完成对 CI 的收购，自此 CI 纳入公司合并范围；2018 年 1-10 月，公司对 CI 的主营业务收入为 283.07 万元，销量为 60 台。

报告期内，公司美国地区的收入以存续客户为主，新增客户的销量和收入的占比持续提高，公司美国客户结构整体较为稳定，客户维护与开发受中美贸易摩擦的影响较小。

**三、针对加征关税的情况，发行人采取的应对措施，相应的成本增长是否能够及时有效传导到下游客户，是否考虑调整美国市场产品销售单价或对母子公司转移定价予以重新安排**

**（一）为降低中美贸易摩擦的影响，公司制定并实施了合理有效的应对措施：**

首先，将美国地区产品最终销售交由美国子公司 CI 负责，弱化中美贸易摩擦给客户带来的直接交易阻碍。公司于 2018 年 11 月完成 CI 100% 股权的收购，收购完成后，由其负责对接并最终完成美国地区的销售，具体为 CI 向母公司采购平板探测器后销售给最终客户，或 CI 向母公司采购平板探测器零部件进行组装后销售给最终客户，CI 负责美国进口清关并承担关税，有效弱化中美贸易摩擦给客户带来的直接交易阻碍。

其次，将部分组装和生产环节逐步转移至 CI，打消北美客户选择公司作为全球供应链的疑虑。公司完成 CI 100%收购后，将部分组装和生产环节逐步转移至 CI，由其负责生产组装后完成平板探测器整机销售，由此逐步加强子公司 CI 的生产组装功能与能力，一方面可以在一定程度上降低关税的影响，更重要的是打消北美客户选择公司作为全球供应链的疑虑。

最后，积极拓展美国地区以外的国际客户，扩大全球覆盖范围，分散中美贸易摩擦的风险。2019 年，公司除美国地区以外的境外客户共 37 个，较上年同期增加了 32.14%；主营业务收入中除美国以外的境外收入为 3,984.56 万元，较上年同期提高了 52.62%。

## **（二）相应的成本增长是否能够及时有效传导到下游客户，是否考虑调整美国市场产品销售单价或对母子公司转移定价予以重新安排**

为应对中美贸易摩擦的影响，公司将美国地区客户的对接和最终销售交由美国子公司负责，具体为 CI 向母公司采购平板探测器后销售给最终客户，或 CI 向母公司采购平板探测器零部件进行组装后销售给最终客户，CI 负责美国进口清关并承担关税。公司对 CI 的内部售价要低于产品最终销售价格，主要系考虑到 CI 作为与客户的履约主体完成最终销售，需承担关税支出、运费等费用以及应收账款信用风险等，因此 CI 保留一定的毛利和利润。

2019 年度，公司美国市场产品销售单价为 8.23 万元/台，较上年同期增长了 1.77%，总体保持稳定。公司未对美国市场产品销售单价进行大幅调整以将关税相应的成本增长传导至下游客户，主要原因系公司正处于高速扩张的关键阶段，公司旨在保持相对较为灵活的定价策略，通过高性能、高质量、高性价比的优势快速开展市场推广，一方面可以提高公司市场份额、扩大品牌影响力；另一方面可以扩大公司业务规模，形成规模效应，以进一步提供成本管控能力、打开盈利空间。

## **四、进一步说明中美贸易摩擦对发行人生产经营的影响，是否存在重大不利影响**

中美贸易摩擦对公司生产经营的影响主要体现在加征关税导致公司成本上升、毛利率下滑；订单获取以及客户结构均保持稳定，中美贸易摩擦对公司在美国地区的市场开拓以及生产经营的影响较小，具体分析详见本问询函回复本题之“二、结合美国销售产品数量、销售收入占比、母子公司转移定价安排等，分析中美贸易摩擦对发行人产品毛利率的具体影响”中的相关内容。

针对中美贸易摩擦，公司制定并实施了合理有效的应对措施，且 2020 年以来中美贸易摩擦已有所缓和，相关影响因素已经弱化，中美贸易摩擦对公司的生产经营不存在重大不利影响。

#### **中介机构核查过程与核查意见：**

##### **一、核查过程**

申报会计师进行了以下核查：

1、通过公开信息检索美国关税征收清单，核查发行人产品是否纳入关税征收清单以及对应税率；

2、访谈发行人董事长、总经理、销售人员等，了解中美贸易摩擦对发行人的影响、发行人的应对措施以及报告期内发行人在美国地区销售开展情况，分析其应对措施的有效性及其合理性；

3、取得发行人报告期内的美国地区收入与成本明细，就中美贸易摩擦对发行人收入、成本、毛利、毛利率等经营数据的影响进行分析，并进一步就中美贸易摩擦对发行人生产经营的影响进行分析与核查。

##### **二、核查意见**

经核查，申报会计师认为：中美贸易摩擦对发行人生产经营未产生重大不利影响。

### **23.关于样机销售**

#### **问题 23**

根据招股书披露，公司将样机计入长期待摊费用，相应的摊销金额计入销售费用，摊销期为 2 年。公司出于产品推广之目的，向客户提供产品样机，供其新产品注册等用途。

请发行人披露：样机的具体用途，确认为长期待摊费用的原因，是否符合行业通行做法及会计处理。

请发行人说明：（1）样机摊销年限确定的原则，同实际销售产品使用寿命的差异，与同行业可比公司摊销年限的比较情况；（2）结合样机的具体用途，分析摊销计入销售费用

而不是营业成本的原因；（3）样机是否会在不同客户间流转，以及对应的会计处理，样机摊销期过后是回收还是销售给客户，以及对应的会计处理；（4）客户使用样机申请新产品注册是否符合相应的法律法规。

请保荐机构、申报会计师核查以上情况，对发行人样机的确认、计量是否符合《企业会计准则》的规定，发表明确意见。

发行人披露：

公司已在《招股说明书》“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（三）非流动资产的构成及变动分析”之“5、长期待摊费用”中补充披露如下：

“报告期各期末，公司长期待摊费用主要为样机等。公司出于产品推广之目的，向客户提供数字化 X 射线平板探测器样机，供其用于产品集成、开发测试、新产品注册等用途。报告期内，公司将样机计入长期待摊费用，摊销期为 2 年，摊销金额计入销售费用。

公司经与客户事先沟通后，将样机借予客户使用，并与客户签署借用合同，在首次借予客户使用时，即由存货转入长期待摊费用核算，按照两年进行摊销，摊销金额计入销售费用。其中，部分样机因受到客户的认可，最终实现对外销售，公司则将该样机的摊余价值结转至营业成本。

《企业会计准则应用指南——会计科目和主要账务处理》中规定，长期待摊费用“核算企业已经发生但应由本期和以后各期负担的分摊期限在 1 年以上的各项费用”，公司的平板探测器样机使用周期一般在 1 年以上，期间持续服务于公司产品的推广销售，公司对样机的使用情况符合该定义，故而公司将其作为长期待摊费用核算。

根据同行业可比公司上海奕瑞的公开披露资料，上海奕瑞将市场样机作为存货核算，与公司的核算方式存在差异。因平板探测器样机一般会在不同客户间流转，与用于正常用途的作为存货的平板探测器相比，样机更易损耗，故而公司认为与将样机作为存货而定期计提存货跌价准备相比，将其计入长期待摊费用在摊销期内平均摊销更加符合样机使用的特点和性质，更具谨慎性。

上市公司矩子科技（股票代码：300802）对样机的会计处理与公司相似。矩子科技

的主营业务为智能设备及组件的研发、生产和销售，主要产品包括机器视觉设备、控制线缆组件、控制单元及设备，其样机系指展览会用或者给客户试用的机器视觉设备，其机器视觉设备产品在首次作为样机对外发出时，从存货结转至长期待摊费用，并按三年进行摊销，摊销金额计入销售费用；若后期有客户对该样机有采购意向并签订销售合同，则终止摊销，待客户验收完毕后将其净值结转至营业成本。

因此，公司将样机确认为长期待摊费用具有合理性，符合此类情况的行业做法及会计处理。”

#### 发行人说明：

### 一、样机摊销年限确定的原则，同实际销售产品使用寿命的差异，与同行业可比公司摊销年限的比较情况

#### （一）样机摊销期确定原则及考虑因素

样机摊销期的确定依据为受益期限，其预计使用寿命确定为2年。确定其预计使用寿命的主要考虑因素如下：

#### 1、样机的使用环境对其寿命的影响

公司数字化X线平板探测器的正常使用周期为5-8年。然而公司借出的平板探测器样机系供客户用于产品集成、开发测试、新产品注册等用途，其使用环境无保护措施，且同一台样机可能在不同客户之间流转，其周转与流动较为频繁。因此，与正常使用的数字化X线平板探测器相比，样机更易损耗，寿命较短。

#### 2、机型升级换代对其寿命的影响

因公司借予客户样机主要系为市场推广之用途，一般情况下，公司新产品上市时会出现较多供客户开发测试之用的样机。鉴于部分型号产品存在短期内升级换代的可能性，旧型号的样机可能会面临淘汰，故而升级换代可能会减少样机的使用寿命。

基于上述考虑，出于谨慎性原则，公司将样机的使用寿命确定为2年。

#### （二）样机历史数据验证

截至2020年6月30日，公司的平板探测器样机的状态具体如下：

样机状态	数量占比
------	------

样机状态	数量占比
<b>已实现销售<sup>注1</sup></b>	<b>39.25%</b>
其中：使用期间小于 1 年	25.27%
使用期间 1-2 年	11.29%
使用期间 2-3 年	2.15%
使用期间 3-4 年	0.36%
<b>使用期间 4-5 年</b>	<b>0.18%</b>
<b>未实现销售<sup>注2</sup></b>	<b>59.86%</b>
其中：使用期间小于 1 年	19.00%
使用期间 1-2 年	16.31%
使用期间 2-3 年	16.13%
使用期间 3-4 年	6.27%
使用期间 4-5 年	1.25%
<b>使用期间 5-6 年</b>	<b>0.90%</b>
<b>已报废<sup>注3</sup></b>	<b>0.90%</b>
其中：使用期间 2-3 年	0.36%
<b>使用期间 3-4 年</b>	<b>0.54%</b>
<b>企业累计样机合计</b>	<b>100.00%</b>

注 1：已实现销售是指截至 2020 年 6 月 30 日样机已实现销售，使用期间是从样机第一次发出到实现销售的期间；

注 2：未实现销售是指截至 2020 年 6 月 30 日样机尚未实现销售，还处于正常使用状态，使用期间是从样机第一次发出截止到 2020 年 6 月 30 日的期间；

注 3：已报废是指截至 2020 年 6 月 30 日样机已经报废，使用期间是从样机第一次发出截止到报废的期间。

由上表可知，已实现和未实现销售的样机中，使用期间超过 2 年的样机占样机总数的比例为 27.24%，但考虑到目前尚未销售的样机在未来的使用期间难以确定，故而寿命超过 2 年的样机未来占样机总数的比例可能会较大；已报废的样机使用期间在 2 年以上；同时，样机存在发给不同客户周转两次及以上的情况，样机较易损耗，故出于谨慎性原则，公司将样机摊销期确定为 2 年符合其使用的实际情况。

### （三）与同行业可比公司摊销年限的比较情况

同行业可比公司上海奕瑞未将市场样机作为长期待摊费用核算。

与公司采用相似会计处理的上市公司矩子科技，其将展览会用或者给客户试用的机器视觉设备按三年进行摊销，因公司主营产品与其主营产品存在差异，故而摊销年限存



在差异，公司采用的摊销年限短于矩子科技。

综上，公司将样机的摊销期确定为2年具有合理性和谨慎性。

## 二、结合样机的具体用途，分析摊销计入销售费用而不是营业成本的原因

公司向客户提供平板探测器样机系出于产品推广之目的，供客户用于产品集成、开发测试或新产品注册，以使得客户深入了解公司的产品。故而在样机摊销期内，其摊销费用计入销售费用而非营业成本符合公司实际情况，具有合理性。

## 三、样机是否会在不同客户间流转，以及对应的会计处理，样机摊销期过后是回收还是销售给客户，以及对应的会计处理

公司经与客户事先沟通后，将样机借予客户使用，并与客户签署借用合同，公司将平板探测器样机发予客户，客户使用完毕后或将样机退还予公司，或因自身需求而采购该样机；对于退还的样机，公司根据其他客户的需求，将该样机继续借予其他客户使用。因此，样机存在在不同客户间流转的情形。

公司在首次将样机借予客户使用时，将其由存货转入长期待摊费用核算，按照两年进行摊销；样机后续在不同客户间流转或退回公司仓库时，仍然在长期待摊费用科目核算，摊销期过后停止摊销。当客户购买样机时，公司在达到收入确认条件后确认收入，并将该样机的摊余价值结转至营业成本。

公司对于样机的会计处理具体如下：

样机状态	摊销状态	具体账务会计处理
样机首次借出	由存货转入长期待摊费用科目核算，并开始摊销	借：发出商品 贷：库存商品 借：长期待摊费用-样机 贷：发出商品
样机供首个客户使用过程中	每个月持续摊销，直至摊销完毕	借：销售费用-样品费 贷：长期待摊费用-样机
样机首次从客户处退回至公司	样机在长期待摊费用核算，每个月摊销，直至摊销完毕	借：销售费用-样品费 贷：长期待摊费用-样机
样机再次借予其他客户，或后续退回至公司	样机在长期待摊费用核算，每个月摊销，直至摊销完毕	借：销售费用-样品费 贷：长期待摊费用-样机
客户购买样机并达到收入确认条件	若样机尚未摊销完毕，则停止摊销； 将长期待摊费用摊余价值结转至营业成本	借：营业成本 贷：长期待摊费用-样机

## 四、客户使用样机申请新产品注册是否符合相应的法律法规

公司向客户提供平板探测器样机系出于产品推广之目的，供客户用于产品集成、开发测试或新产品注册。因下游客户集成数字化 X 射线影像系统产品需要一定的时间，故而公司为推广平板探测器产品，将样机借予客户，可供其对公司的平板探测器产品进行内部评测以及其数字化 X 射线影像系统产品的集成。若公司提供的样机产品通过了下游客户的内部评测，客户可能会将样机用于其数字化 X 射线影像系统产品注册。

根据《医疗器械注册管理办法》，数字化 X 射线影像系统生产厂商申请整机医疗器械注册的基本流程如下：编制拟注册或者备案医疗器械的产品技术要求、注册检验、临床评价、受理、技术审评、行政审核、颁发医疗器械注册证。

数字化 X 射线影像系统生产厂商申请整机医疗器械注册时，无需取得零部件的注册证，但若提供零部件的注册证，大概率可在一定程度上提高 X 射线影像系统的注册效率。此外，公司将样机借予下游客户供其新产品注册符合行业惯例。

《医疗器械注册管理办法》第十七条：“申请注册检验，申请人应当向检验机构提供注册检验所需要的有关技术资料、注册检验用样品及产品技术要求”，第四十九条：“已注册的第二类、第三类医疗器械，医疗器械注册证及其附件载明的内容发生变化，注册人应当向原注册部门申请注册变更，并按照相关要求提交申报资料。产品名称、型号、规格、结构及组成、适用范围、产品技术要求、进口医疗器械生产地址等发生变化的，注册人应当向原注册部门申请许可事项变更”。客户使用公司平板探测器样机用于其数字化 X 射线影像系统产品注册，未违反相关法律法规，但若使用样机申请注册的产品与最终的医疗器械产品发生变化，注册人（公司下游客户）应当向原注册部门申请注册变更。

综上，客户使用样机申请新产品注册符合相应的法律法规。

## **中介机构核查过程与核查意见：**

### **一、核查过程**

申报会计师进行了以下核查：

- 1、取得并查阅了发行人样机的历史发出明细，对已实现销售和尚未实现销售的样机统计其使用期间，从历史数据分析样机摊销期确认为 2 年的合理性；
- 2、访谈了财务总监和相关技术人员，了解样机的使用环境及使用环境对其寿命产

生的影响；

3、取得并查阅了发行人的样机管理办法，取得并查阅了一定比例的样机出借合同，对发行人样机的会计处理方式的合理性、可执行性以及样机 2 年摊销期的确定方法进行了核查与分析；

4、核查了发行人样机台账和借出/销售记录，核查了样机管理办法、借用合同、销售合同、付款凭证；

5、对发行人报告期内长期待摊费用摊销金额进行测算复核；

6、向发行人报告期内主要客户发送了样机的询证函，对报告期内退回到仓库的样机进行实地抽样监盘。

## 二、核查意见

经核查，申报会计师认为：发行人样机的确认、计量符合《企业会计准则》的规定。

## 24.关于研发费用

### 问题 24

根据招股书披露，公司研发费用分别为 1,288.29 万元、1,317.83 万元、1,931.27 万元，占当期营业收入的比例分别为 6.51%、6.19%和 8.23%。公司的研发费用主要由职工薪酬、材料耗用等构成，报告期内占研发费用的比例在 80%以上。

请发行人说明：（1）结合研发人员数量和平均人员薪酬说明职工薪酬增长的原因，平均人员薪酬同行业可比公司是否存在较大差异，是否存在将生产人员等其他类型人员与研发人员混同的情形；（2）研发费用同纳税加计扣除数的差异及原因。

请保荐机构、申报会计师结合《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答》中问答 7 的要求核查研发投入归集及内控有效性情况。

回复：

发行人说明：

一、结合研发人员数量和平均人员薪酬说明职工薪酬增长的原因，平均人员薪酬同行业可比公司是否存在较大差异，是否存在将生产人员等其他类型人员与研发人员混同的情形

### （一）职工薪酬增长的原因

报告期内，公司研发人员数量和平均人员薪酬的情况如下：

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度
	数值	变动幅度	数值	变动幅度	数值	变动幅度	数值
研发费用职工薪酬(万元)	508.17	-0.82%	1,173.63	29.62%	905.43	30.58%	693.40
员工人数(人)	41.17	13.82%	36.58	17.38%	31.17	23.84%	25.17
平均薪酬(万元/人/年)	24.69	-12.87%	32.08	10.43%	29.05	5.44%	27.55

注1：员工人数为当期各月末员工人数的平均值。

注2：2020年1-6月研发费用职工薪酬的变动系数较2019年1-6月的同比变动；

注3：2020年1-6月的平均薪酬系年化值。

2018年度，公司研发费用中职工薪酬大幅增长，主要原因系为满足持续增长的研发需求，公司引入优秀研发人才，研发员工人数增长了23.84%；2019年度，公司研发费用中职工薪酬持续大幅增长，主要系随着公司业务规模与研发需求的进一步扩张，公司持续引入高水平研发人员，同时进行了阶段性涨薪。2020年1-6月，公司研发费用中职工薪酬较上年同期有略有下降，主要原因系疫情期间政府减免了部分社保及公积金。

### （二）平均人员薪酬同行业可比公司比较情况

报告期内，公司与可比公司上海奕瑞研发人员平均薪酬情况如下：

单位：万元/年

公司名称	对比项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
上海奕瑞	研发人员平均薪酬	未披露	35.89	32.34	31.40
本公司	研发人员平均薪酬	24.69	32.08	29.05	27.55
差异率		-	10.61%	10.17%	12.25%

注1：可比公司上海奕瑞研发人员平均薪酬来自其公开披露文件；

注2：2020年1-6月的平均薪酬系年化值。

2017年度、2018年度和2019年度，本公司研发人员人均薪酬与可比公司上海奕瑞的研发人员平均薪酬差异率分别为12.25%，10.17%、10.61%，差异的主要原因系两地平均工资水平差异：上海奕瑞位于上海，本公司位于苏州，上海的平均工资水平整体而言高于苏州的平均工资水平。整体而言，公司研发人员的平均薪酬与可比公司不存在重大差异。

### （三）不存在将生产人员等其他类型人员与研发人员混同的情形

公司研发费用中的职工薪酬均系研发部门人员工资、奖金及社会保险费等薪酬费

用，不存在将生产人员等其他类型人员与研发人员混同的情形。

## 二、研发费用同纳税加计扣除数的差异及原因

2017 年度、2018 年度和 2019 年度，公司研发费用金额与纳税加计扣除金额的差异及原因如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
公司研发费用	1,931.27	1,317.83	1,288.29
纳税加计扣除金额	1,447.65	854.92	579.61
差额金额	483.62	462.92	708.68
其中：项目未完整立项	262.58	303.14	420.13
研发辅助人员薪酬	167.59	108.05	69.34
非研发专用租赁费	32.69	33.91	32.20
其他	20.76	17.82	187.01

报告期内，公司研发费用同纳税加计扣除数差异的主要原因如下：

### （一）项目未完整立项

报告期内，公司部分研发项目未完整立项，从而未进行加计扣除申报。部分项目未完整立项的主要原因系部分项目由于公司调整研发方向或产品不符合市场需求等因素项目终止，从而未完整立项；但该类项目在研发前期仍发生了一定的费用支出，公司未进行加计扣除申报。报告期内，该情况涉及未加计扣除的金额分别为 420.13 万元、303.14 万元、262.58 万元，随着公司对行业及市场需求把握能力的逐步提高，该类项目的金额逐步降低。

### （二）研发辅助人员薪酬

报告期内，公司研发辅助人员薪酬在纳税加计扣除中未予以认定。研发辅助人员系隶属于研发部门的人员，主要从事研发辅助工作，其薪酬归集至研发费用符合企业会计准则的相关规定，但由于上述员工未直接参与到具体的研发项目中，故纳税加计扣除未予以认定。报告期内，该情况涉及的未加计扣除的金额分别为 69.34 万元、108.05 万元、167.59 万元，随着公司业务规模与研发需求的持续提高，研发辅助人员数量和薪酬亦随之提高，进而导致该项金额逐步提高。

### （三）非研发专用租赁费

报告期内，公司研发部门使用的办公室不属于研发专用租赁费，因此纳税加计扣除未予以认定。公司研发部门使用的办公室系由公司整体租赁，核算中将研发部门办公室按照使用面积占总租赁面积的比例进行分摊，计入研发费用中；但办公室不属于研发专用租赁，因此纳税加计扣除未予以认定。

#### **（四）其他**

报告期内，公司研发费用与纳税加计扣除金额的其他差异主要系非直接用于项目研发的固定资产和无形资产的折旧摊销、非直接用于项目研发的办公费等。此外，2017年其他差异较大，主要系当年公司部分项目直接研发人员的薪酬因口径差异等因素未进行加计扣除申报。上述研发人员隶属于公司研发部门，且直接参与具体的项目研发中，其薪酬归集于研发费用符合企业会计准则的相关规定。

#### **中介机构核查过程与核查意见：**

**一、请保荐机构、申报会计师结合《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答》中间答7的要求核查研发投入归集及内控有效性情况**

#### **1、研发投入归集**

针对研发投入归集，申报会计师进行了以下核查：

（1）访谈发行人核心技术人员、财务总监及相关研发人员，了解发行人费用预算执行情况、研发费用归集核算方法、各项明细费用波动原因；

（2）取得主要研发项目的市场调研报告、项目建议书、立项报告、项目执行计划书、领料记录、工时记录、验收报告等，对项目预算与账面进行核对分析；

（3）取得并核查发行人报告期内的研发费用明细账，对大额费用明细履行穿行测试及截止性测试程序，核查研发费用会计核算的准确性和及时性；

（4）取得发行人研发加计扣除报告，对比发行人研发费用金额与税务加计扣除金额的差异；

（5）取得发行人报告期内研发部门员工名册和工资表，分析发行人研发费用中的工资薪酬与人员及工资变动是否一致；

（6）查询可比公司公开披露文件，对比发行人与可比公司的研发人员平均薪酬水

平；

(7) 取得发行人研发项目材料领用明细，核查研发部门材料领用的真实性、合理性以及内部控制执行情况；

(8) 取得发行人报告期内无形资产、固定资产明细账，查验研发费用中折旧、摊销费用与无形资产、固定资产明细是否匹配；

经核查，申报会计师认为：发行人报告期内对研发投入归集准确，相关数据来源及计算符合《企业会计准则》的相关规定。

## 2、内控有效性

针对内控有效性，申报会计师进行了以下核查：

(1) 访谈发行人核心技术人员及主要研发项目负责人，取得研发项目开发管理内部控制流程和制度，履行穿行测试等核查程序；

(2) 访谈发行人董事长、总经理、财务负责人及主要研发项目负责人，了解发行人研发支出范围、标准及审批流程，了解发行人研发项目相对应的人财物管理机制；

(3) 取得主要研发项目的市场调研报告、项目建议书、立项报告、项目执行计划书、领料记录、工时记录、验收报告等研发相关资料，核查研发项目持续管理的实际执行情况以及相关内部控制运行的有效性；

(4) 取得并核查发行人报告期内的研发费用明细账，对大额费用明细履行穿行测试及截止性测试程序，核查研发费用归集是否准确、相关数据来源及计算是否合规。

经核查，申报会计师认为：(1) 发行人已建立研发项目的跟踪管理体系，可以有效监控、记录各研发项目的进展情况，并合理评估技术上的可行性；(2) 发行人已建立与研发项目相对应的人财物管理机制；(3) 发行人已制定明确的研发支出开支范围和标准，并得到有效执行；(4) 报告期内，发行人已严格按照研发开支用途、性质据实列支研发支出，不存在将与研发无关的费用在研发支出中核算的情形；(5) 发行人已建立研发支出审批程序。

综上所述，申报会计师认为：发行人的研发投入归集及内控有效性均符合《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答》中问答7的相关规定。

## 25.关于 2019 年净利润下滑以及非经常性损益

### 问题 25.2

根据招股书，发行人报告期内归属于母公司所有者的净利润 2,158.65 万元、4,928.52 万元和 4,818.11 万元。扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润 3,429.71 万元、4,669.20 万元和 3,511.93 万元。

请发行人说明：（1）2019 年扣非归母净利润较低的主要影响因素，包括收入、成本、费用变化情况；（2）管理费用中人员平均薪酬增长情况、无形资产摊销增长情况；（3）研发费用中主要新增研发项目及大额研发支出项目情况，分析必要性；（4）结合以上分析，说明未来发行人净利润是否存在进一步下滑的趋势。

请保荐机构、申报会计师对发行人净利润是否存在进一步下滑的趋势，是否对生产经营产生重大不利影响发表明确意见。

回复：

发行人说明：

一、2019 年扣非归母净利润较低的主要影响因素，包括收入、成本、费用变化情况

公司 2019 年度与 2018 年度主要财务数据对比如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	变动金额	变动幅度
营业收入	23,454.62	21,274.76	2,179.87	10.25%
营业成本	13,105.35	11,470.33	1,635.02	14.25%
毛利	10,349.27	9,804.43	544.84	5.56%
税金及附加	165.33	184.32	-18.99	-10.31%
销售费用	2,032.06	2,127.32	-95.26	-4.48%
管理费用	1,831.19	1,322.93	508.26	38.42%
研发费用	1,931.27	1,317.83	613.44	46.55%
财务费用	-70.00	-407.50	337.50	-82.82%
其他收益	1,327.52	315.32	1,012.21	321.01%
投资收益	324.25	318.24	6.01	1.89%
公允价值变动收益	-96.91	-10.73	-86.18	803.09%



项目	2019 年度	2018 年度	变动金额	变动幅度
减值损失	-563.28	-371.51	-191.77	51.62%
营业利润	5,450.99	5,510.83	-59.83	-1.09%
营业外收入	156.56	90.99	65.57	72.07%
营业外支出	5.51	13.31	-7.80	-58.59%
利润总额	5,602.04	5,588.51	13.53	0.24%
减：所得税费用	783.94	659.99	123.95	18.78%
<b>净利润</b>	<b>4,818.10</b>	<b>4,928.52</b>	<b>-110.41</b>	<b>-2.24%</b>
<b>归母净利润</b>	<b>4,818.11</b>	<b>4,928.52</b>	<b>-110.41</b>	<b>-2.24%</b>
<b>扣非后归母净利润</b>	<b>3,511.93</b>	<b>4,669.20</b>	<b>-1,157.27</b>	<b>-24.79%</b>

如上所示，公司 2019 年扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润为 3,511.93 万元，较 2018 年下降 24.79%，主要影响因素如下：

#### （一）中美贸易摩擦导致成本增加、毛利率下滑

2019 年度，公司营业成本为 13,105.35 万元，较 2018 年增加了 1,635.02 万元，增幅为 14.25%，且成本增幅高于收入增幅，主要原因系受到中美贸易摩擦的影响，公司承担了加征的关税并计入成本。2019 年，公司承担的加征关税额为 1,028.59 万元，较 2018 年增加了 829.33 万元，是公司 2019 年成本大幅增加，进而毛利率下滑、毛利增速趋缓、业绩下滑的主要因素之一。若不考虑加征关税的影响，公司 2019 年主营业务毛利率为 48.65%，较 2018 年的 47.18% 将有所提高。

#### （二）期间费用增加

##### 1、职工薪酬及摊销增长导致管理费用增加

2019 年度，公司管理费用较 2018 年增长 508.26 万元，增幅 38.42%，主要原因系：一方面，员工人数和职工薪酬水平的提高共同导致职工薪酬增加，2019 年公司管理费用中职工薪酬较 2018 年增加了 203.80 万元；另一方面，公司收购 CI 100% 股权取得非专利技术导致无形资产摊销增加，2019 年公司管理费用中折旧摊销为 353.71 万元，较 2018 年增加了 278.82 万元。关于管理费用中职工薪酬及无形资产摊销增长情况分析详见本问询函回复本题之“二、管理费用中人员平均薪酬增长情况、无形资产摊销增长情况”中的相关内容。

##### 2、研发项目数量和投入增加导致研发费用增加

2019 年度，发行人研发费用较 2018 年增加了 613.44 万元，增幅为 46.55%，主要系 2019 年公司研发项目数量和投入增加，相应的研发费用随之大幅提高。主要新增研发项目及大额研发项目支出情况详见本问询函回复本题之“三、研发费用中主要新增研发项目及大额研发支出项目情况，分析必要性”中的相关内容。

### 3、汇率变动导致财务费用增加

2019 年度，公司财务费用-70.00 万元，较 2018 年的-407.50 万元增加了 337.50 万元，主要系 2019 年美元对人民币汇率整体保持平稳（2018 年美元汇率持续走高），未产生较大汇兑损益。

## 二、管理费用中人员平均薪酬增长情况、无形资产摊销增长情况

### （一）管理费用中人员平均薪酬增长情况

报告期内，公司管理费用中人员平均薪酬的情况如下：

项目	2019 年		2018 年		2017 年
	数值	变动幅度	数值	变动幅度	数值
管理费用职工薪酬（万元）	773.38	35.78%	569.58	60.37%	355.17
员工人数（人）	22.67	28.30%	17.67	23.26%	14.33
人员平均薪酬（万元/年）	34.12	5.83%	32.24	30.11%	24.78

注：员工人数为当期各月末员工人数的平均值。

2019 年度，公司管理费用中职工薪酬较 2018 年增长了 35.78%，主要原因系为满足业务发展需要，公司 2019 年持续引入优质管理人才且进行了阶段性普涨调薪所致；其中，员工人数较上年同期增加了 28.30%，平均薪酬较上年同期增加了 5.83%。

### （二）无形资产摊销增长情况

报告期内，公司管理费用中无形资产摊销的情况如下：

单位：万元

项目	2019 年		2018 年		2017 年
	数值	变动幅度	数值	变动幅度	数值
无形资产：基于非晶硅技术的 TFT/PD 平板制造、测试和分析技术	330.93	499.56%	55.20	-	-
其他	22.77	15.68%	19.69	17.08%	16.82
<b>管理费用折旧摊销合计</b>	<b>353.71</b>	<b>372.35%</b>	<b>74.88</b>	<b>345.33%</b>	<b>16.82</b>

2019年,公司管理费用中的折旧摊销较2018年增加了278.82万元,增幅为372.35%,主要原因系无形资产摊销所致。公司2018年11月收购CI 100%股权取得了“基于非晶硅技术的TFT/PD平板制造、测试和分析技术”,并识别为无形资产,公司按照5年摊销期限对该非专利技术予以摊销,2019年该项目无形资产摊销金额为330.93万元,较上年同期增加了275.74万元,是管理费用中折旧摊销大幅增加的主要原因。

### 三、研发费用中主要新增研发项目及大额研发支出项目情况,分析必要性

2019年,公司研发费用支出在100万元以上的研发项目情况如下:

单位:万元

项目名称	2019年		2018年		2019年较2018年	
	费用支出金额	占当期研发费用的比例	费用支出金额	占当期研发费用的比例	费用支出金额增加值	占研发费用增加值的比例
骨龄仪C臂系统研究开发项目	327.57	16.96%	-	-	327.57	53.40%
高性能动态平板探测器CareView 560RF研究开发项目	202.94	10.51%	256.34	19.45%	-53.40	-8.71%
高速平板探测器CareView 560RF-II研究开发项目	136.74	7.08%	-	-	136.74	22.29%
新型宠物DR影像系统研究开发项目	128.12	6.63%	-	-	128.12	20.89%
高性能动态平板探测器CareView 240RF研究开发项目	109.74	5.68%	187.54	14.23%	-77.80	-12.68%
<b>合计</b>	<b>905.11</b>	<b>46.87%</b>	<b>443.88</b>	<b>33.68%</b>	<b>461.23</b>	<b>75.19%</b>

2019年,公司研发费用为1,931.27万元,较2018年增加了613.44万元,上述项目导致2019年研发费用支出增加值为461.23万元,是2019年研发费用增长的主要因素,上述项目的必要性分析如下:

#### (一) 骨龄仪C臂系统研究开发项目

本研发项目主要产品为便携式且具备AI阅片解读功能的骨龄仪一体机,主要用途为骨龄评估,能够较为准确地反映个体的生长发育潜力及成熟程度,被广泛应用于医学研究、体育赛事参赛资格鉴定、司法判案过程等领域。

目前骨龄评估行业有如下痛点:第一,摄片地点严格受控,X光摄片仅在医院特定科室固定的铅房进行;第二,阅片时间较长,骨龄结果的阅片解读需要时间,一般情况下解读一张X光片需要半小时。

基于上述行业痛点,本研发项目:首先,通过在小C臂上整合核心部件(X线光

机和数字化 X 射线平板探测器），可以解放骨龄仪的拍摄地点，使其成为便携系统；其次，对射线进行物理屏蔽，拍摄过程仅手掌接收低剂量的射线，身体其他部位可以免受不必要的辐射；最后，结合当下前沿的 AI 技术，使用 AI 算法取代传统的人工进行阅片解读，显著提高效率和精度。

本研发项目的产品预计于 2020 年年内投放市场，可以显著解决目前骨龄评估的行业痛点，具有广阔的市场前景，具备研发投入的必要性。

## （二）高性能动态平板探测器 CareView 560RF 研究开发项目

本研发项目产品为高性能动态平板探测器 CareView 560RF，主要用于 C 型臂成像系统，主要用途为各种手术中的透视造影、点片等。

C 型臂成像系统正逐渐由影像增强器升级替换为数字化 X 射线平板探测器，使用平板探测器作为成像系统的 C 型臂，具备辐射剂量更低、成像面积更大、体型更加轻便、图像品质更高等优势，能更好地协助医生完成各类医疗诊断。

目前市场上各类小 C 专用的平板探测器主要被美国 Varex、法国 Thales、加拿大 Dalsa 等国际厂商垄断，本研发项目的产品 CareView 560RF 即可实现全尺寸扫描成像，亦满足低剂量下的临床图像要求，公司有望通过高质量、高性能、高性价比的产品打破国际厂商在该领域的垄断，逐步实现进口替代。

本研发项目的产品 CareView 560RF 已于 2019 年投入市场，很快获得客户认可并实现销售，未来随着 C 型臂成像系统不断的升级换代以及公司产品的持续推广，预计该产品可以形成新的业务增长点，因此该项目具备研发投入的必要性。

## （三）高速平板探测器 CareView 560RF-II 研究开发项目

本研发项目主要产品为高速平板探测器 CareView 560RF-II，是一款实时高速平板探测器，具有高速成像、高分辨率等特性，可应用于数字减影 DSA、介入式手术、高速 CBCT 等。

目前市场上各类 DSA 和 CBCT 的平板探测器主要被美国 Varex、法国 Thales 等国际厂商垄断，本研发项目的研发方向为实时高速采集技术、超快速数据传输的集成电子电路技术低噪声、大动态范围图像电子信号处理系统技术、大尺寸非晶硅光敏探测器阵列设计技术、直接生长在平板上的高性能 X 射线材料碘化铯生长和封装技术、高难度

的机械结构设计和机加工工艺设计技术等，旨在开发一款具有高速、高分辨率等特性的高速平板探测器。

本研发项目的产品预计于 2020 年年内投放市场，具有广阔市场前景，具备研发投入的必要性。

#### **（四）新型宠物 DR 影像系统研究开发项目**

本研发项目主要产品为宠物 DR 影像系统，集高频高压发生器、主控系统、平板探测器、影像处理于一体，进行精密紧凑设计制造，被广泛应用于动物诊疗及其他适用场景。

本研发项目的主要突破点包括：通过影像采集、处理、分析、显示于一体的设计实现设备的独立运行，通过采用成像放大率可调节技术实现分辨率最优化，通过碳纤维加工技术实现关键设备重量优化，通过主动防震技术实现整机平衡性和实现精准成像，通过高度智能化设计实现便捷性。

本研发项目的产品宠物 DR 影像系统预计于 2020 年年内投放市场，具有广阔的市场前景，可有效拓展新的应用领域，形成新的业务增长点，具备研发投入的必要性。

#### **（五）高性能动态平板探测器 CareView 240RF 研究开发项目**

本研发项目主要产品为高性能动态平板探测器 CareView 240RF，系口腔专用动态 X 射线平板探测器。

该产品主要工作原理为以较低的射线量围绕投照体做环形数字式投照，然后将围绕投照体多次数字投照所获得的数据在计算机中经图像处理算法后进而获得三维图像。

目前市场上口腔专用平板探测器主要被法国 Thales、日本 Hamamatsu、加拿大 Dalsa 等国际厂商垄断，本研发项目的产品一方面实现了全尺寸锥形束扫描成像，可有效应用于 3D CBCT 扫描；另一方实现了窄成像区域高速成像，可有效应用于全景模式成像。公司有望通过高质量、高性能、高性价比的产品打破国际厂商在该领域的垄断，逐步实现进口替代。

本研发项目的产品 CareView 240RF 已于 2019 年投放市场，很快获得客户认可并实现销售，未来随着口腔诊疗市场的高速发展及公司产品的持续推广，预计该产品可以形成新的业务增长点，因此该项目具备研发投入的必要性。

#### **四、结合以上分析，说明未来发行人净利润是否存在进一步下滑的趋势**

根据以上分析，公司 2019 年净利润下滑的主要因素包括中美贸易摩擦导致成本增加以及期间费用的增加，上述因素是否会导致未来公司净利润进一步下滑的具体分析如下：

##### **（一）中美贸易摩擦影响因素**

公司针对中美贸易摩擦的影响制定了合理有效的应对措施，公司美国地区销售收入和客户结构受到的影响较小。2020 年 1 月，中美签署第一阶段经贸协议，中美贸易摩擦有所缓和，美国将履行分阶段取消对中国产品加征关税的相关承诺，实现加征关税由升到降的转变，未来关税有望降低。

因此，中美贸易摩擦影响因素已经弱化，公司亦实施了合理有效的应对措施，该影响因素导致未来公司净利润进一步下滑的可能性较小。

##### **（二）期间费用增长影响因素**

###### **1、职工薪酬增加影响因素**

2019 年管理费用中职工薪酬上涨主要系公司引入优质管理人才并进行了阶段性涨薪，未来随着公司业务规模的逐步增长，规模效应逐步显著，该项影响因素将会逐步减弱，导致未来公司净利润进一步下滑的可能性较小。

###### **2、无形资产摊销增加影响因素**

2019 年管理费用中折旧摊销增加主要系公司收购 CI 100% 股权取得非专利技术导致无形资产摊销增加，该影响因素对净利润影响较为固定，且未来随着公司业务规模的逐步增长，规模效应逐步显著，该项影响因素将会逐步减弱，导致未来公司净利润进一步下滑的可能性较小。

###### **3、研发项目数量和投入增加影响因素**

研发与创新是公司持续发展的生命线，公司一直以来高度重视研发投入，虽然 2019 年因研发项目数量和投入增加带动研发费用增加，进而导致净利润有所下滑，但未来随着在研项目逐步完成，新产品投入市场并持续推广，公司将不断形成新的业务增长点，该项影响因素导致未来公司净利润进一步下滑的可能性较小。

#### **4、汇率变动影响因素**

2019 年度财务费用的影响因素主要系上期公司汇兑收益较大，公司目前已采取远期外汇等措施平抑汇率波动对公司净利润的影响，该项影响因素导致未来公司净利润进一步下滑的可能性较小。

综上所述，公司净利润存在进一步下滑趋势的可能性较小。

#### **中介机构核查程序及核查意见：**

##### **一、核查程序**

申报会计师进行了以下核查：

1、对发行人 2019 年及 2018 年主要财务数据进行对比，分析 2019 年扣非归母净利润下滑的原因；

2、取得发行人报告期内收入和成本明细，分析中美贸易摩擦加征关税对发行人 2019 年净利润的影响；

3、取得发行人管理费用明细，分析发行人 2019 年管理费用增长的原因；取得发行人员工花名册、工资表以及无形资产明细，分析发行人 2019 年管理费用中职工薪酬和无形资产摊销增长的原因；

4、取得发行人研发费用明细，分析发行人 2019 年研发费用增长的原因；取得发行人主要研发项目的市场调研报告、项目建议书、立项报告、项目执行计划书，分析主要研发项目费用支出的必要性；

5、结合发行人 2019 年扣非归母净利润下滑的原因分析发行人净利润存在进一步下滑趋势的可能性。

##### **二、核查意见**

经核查，申报会计师认为：发行人净利润存在进一步下滑趋势的可能性较小，对发行人生产经营未产生重大不利影响。

#### **26.关于应收账款**

##### **问题 26.2**

根据招股书披露，深圳市深图医学影像设备有限公司为发行人 2017 年前五大客户。同时，根据公开资料，深圳市深图医学影像设备有限公司也采购发行人竞争对手的产品。另外，发行人存在较多单项计提坏账准备的客户。

请发行人说明：（1）深圳深图采购发行人产品和竞争对手产品类型是否存在差异，深圳深图向竞争对手的回款是否也存在延迟；（2）对于单项计提坏账准备的客户，列表说明各年的销售金额、应收账款余额、坏账计提情况，发行人发现减值迹象后是否持续与相关客户合作，如是请说明继续合作的原因；（3）在发行人销售规模快速增长且应收账款规模同步增加的情况下，发行人现有应收账款坏账计提政策是否谨慎、计提金额是否充分；（4）发行人是否存在其他信用风险升高，需要予以单项计提坏账准备的其他客户。

请保荐机构、申报会计师核查以上情况，对发行人是否存在放松信用政策刺激销售和坏账计提金额是否充分发表明确意见。

发行人说明：

一、深圳深图采购发行人产品和竞争对手产品类型是否存在差异，深圳深图向竞争对手的回款是否也存在延迟

报告期内，深圳深图向公司采购的产品主要为普放有线系列平板探测器。根据上海奕瑞相关信息披露文件，深圳深图系其 2017 年度和 2018 年度普放有线系列产品的前五大客户。从产品类别来看，深圳深图向公司及向上海奕瑞采购的产品无显著差异。

根据上海奕瑞的公开披露资料，深圳深图与上海奕瑞合作中亦产生金额较大的应收账款，主要涉及贵州省卫计委医疗器械（DR）采购项目，2017 年末上海奕瑞对深圳深图应收账款余额为 939.5 万元，公开资料未披露其是否存在延迟支付的情况。

二、对于单项计提坏账准备的客户，列表说明各年的销售金额、应收账款余额、坏账计提情况，发行人发现减值迹象后是否持续与相关客户合作，如是请说明继续合作的原因

2017 年末，公司对 PromarkImaging 单项计提坏账准备。2018 年末，公司对南宁一举、南京恒瑞医疗科技有限公司和 PromarkImaging 单项计提坏账准备。2019 年末，公司对南宁一举、邦盛医疗装备（天津）股份有限公司、南京恒瑞医疗科技有限公司和



PromarkImaging 单项计提坏账准备。2020 年 6 月末，公司对南宁一举、邦盛医疗装备（天津）股份有限公司、南京恒瑞医疗科技有限公司和 PromarkImaging 单项计提坏账准备。

上述报告期内涉及单项计提坏账准备的客户各年主营业务收入、应收账款余额和坏账计提情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	主营业务收入	应收账款账面余额	坏账准备	计提比例
<b>2020.06.30/2020 年 1-6 月</b>					
1	一举信息	-	396.40	396.40	100.00%
2	一举医疗	-	211.60	211.60	100.00%
3	邦盛医疗装备（天津）股份有限公司	26.90	152.75	149.83	98.09%
4	南京恒瑞医疗科技有限公司	-	13.50	13.50	100.00%
5	PromarkImaging.	-	13.23	13.23	100.00%
合计		<b>26.90</b>	<b>787.70</b>	<b>784.78</b>	-
<b>2019.12.31/2019 年度</b>					
1	一举信息	-	396.40	396.40	100.00%
2	一举医疗	57.08	211.60	211.60	100.00%
3	邦盛医疗装备（天津）股份有限公司	103.10	196.65	153.79	78.20%
4	南京恒瑞医疗科技有限公司	-	13.50	13.50	100.00%
5	PromarkImaging.	-	13.23	13.23	100.00%
合计		<b>160.18</b>	<b>831.38</b>	<b>788.52</b>	-
<b>2018.12.31/2018 年度</b>					
1	一举信息	100.60	408.40	210.79	51.61%
2	一举医疗	238.68	211.60	109.21	51.61%
3	邦盛医疗装备（天津）股份有限公司	33.33	206.75	149.88	72.49%
4	南京恒瑞医疗科技有限公司	-	13.50	13.50	100.00%
5	PromarkImaging.	-	13.02	13.02	100.00%
合计		<b>372.61</b>	<b>853.27</b>	<b>496.40</b>	-
<b>2017.12.31/2017 年度</b>					
1	一举信息	452.48	408.40	21.02	5.15%
2	一举医疗	216.50	193.30	9.67	5.00%
3	邦盛医疗装备（天津）股份有限公司	88.89	206.06	157.55	76.46%

序号	客户名称	主营业务收入	应收账款账面余额	坏账准备	计提比例
4	南京恒瑞医疗科技有限公司	-	13.50	2.70	20.00%
5	PromarkImaging.	-	12.39	12.39	100.00%
合计		<b>757.87</b>	<b>833.65</b>	<b>203.32</b>	-

公司 2018 年发现南宁一举存在应收账款减值迹象后仍继续与其合作，但交易规模显著降低，且对其信用政策变更为款到发货，2019 年度公司对南宁一举主营业务收入仅为 57.08 万元，占当期主营业务收入的 0.25%，占比较低，且该部分货款已收回，对公司经营业绩不构成重大影响。公司与南宁一举继续合作，主要是为了维护与南宁一举的下游客户的间接合作关系。2020 年 1-6 月，公司谨慎考虑与该客户的交易风险，未与其发生交易及往来。

公司在 2019 年发现邦盛医疗装备（天津）股份有限公司存在减值迹象后仍继续与其合作，主要是因为虽然该公司的业务在一定程度上受到行业等因素的不利影响，但其仍处于正常经营中，公司继续维护与该客户的长期合作关系。公司 2019 年给与其各订单的临时信用政策较固定信用政策更加严格。公司已与邦盛医疗装备（天津）股份有限公司达成口头协议，约定自 2019 年起该公司每采购一台平板探测器，需额外支付固定金额用以冲抵以前年度长账龄应收账款，该约定得到了较好地履行。2017 年度、2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-6 月，公司对该公司主营业务收入占各期主营业务收入的比例分别为 0.47%、0.16%、0.46%、0.23%，占比均较低，对公司经营业绩不构成重大影响。

报告期内，公司与南京恒瑞医疗科技有限公司和 PromarkImaging 均未发生交易往来情况。

三、在发行人销售规模快速增长且应收账款规模同步增加的情况下，发行人现有应收账款坏账计提政策是否谨慎、计提金额是否充分

（一）公司与同行业可比公司的坏账计提政策对比情况

报告期内，按组合计提坏账准备的应收款项，公司与上海奕瑞的坏账计提比例如下：

账龄	上海奕瑞	本公司
0-6 个月	5.00%	5.00%
7-12 个月	5.00%	10.00%

账龄	上海奕瑞	本公司
1-2 年	10.00%	20.00%
2-3 年	30.00%	50.00%
3-4 年	50.00%	100.00%
4-5 年	80.00%	100.00%
5 年以上	100.00%	100.00%

由上表可知，与同行业可比公司相比，公司按组合计提的坏账比例较高，坏账计提政策谨慎。

## （二）公司应收账款逾期情况分析

截至本问询函回复出具日，公司报告期各期末应收账款未回款情况与坏账准备计提情况对比如下：

单位：万元

项目	2020.06.30		2019.12.31		2018.12.31		2017.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
应收账款未回款部分	1,934.93	25.49%	984.18	11.30%	697.49	12.21%	646.24	15.02%
期末坏账准备计提	1,388.40	18.30%	1,474.67	16.93%	1,001.33	17.53%	480.70	11.17%

截至本问询函回复出具日，公司 2020 年 6 月末应收账款尚未回款比例高于坏账准备计提比例，未回款部分主要系华东医疗、苏州唯特锐、深圳威图、深圳深图等企业尚未全部回款所致。其中，华东医疗尚未回款金额为 278.45 万元，占比较高。华东医疗成立于 2008 年，注册资本为 1,500 万元，是国内知名数字化 X 射线影像系统供应商，其产品包括固定 DR、移动 DR、动态平板 DR 等，主要应用于人医、宠医领域，该客户在国内宠物 DR 领域排名领先，根据《2019 宠物 DR 品牌排行榜》，华东医疗位列国内宠物 DR 品牌榜第二名。受新冠疫情的影响，宠物 DR 领域受到一定程度影响，部分宠物连锁机构业务仍处于恢复当中，导致华东医疗资金较为紧张，回款节奏相对较慢，但华东医疗仍处于正常经营中，预计将陆续偿还剩余欠款。此外，公司与深圳深图就还款计划达成协议，该客户按照约定的计划还款情况良好，按照该还款计划，预计 2021 年第一季度前还清 2019 年末全部欠款，2020 年公司授予深圳深图信用政策为款到发货，未产生新的欠款余额；公司与唯特锐签订还款计划，约定自 2020 年 3 月起按期支付一定金额货款，该客户按照约定的计划还款情况良好，按照该还款计划，预计 2021 年 9 月底前还清 2020 年 6 月末全部欠款；公司与深圳威图就还款计划达成协议，按照该还

款计划，预计 2020 年 10 月末还清截至 2020 年 6 月末的全部欠款；若将华东医疗、苏州唯特锐、深圳威图和深圳深图四家客户的预计回款金额计算在内，公司 2020 年 6 月末应收账款预计未回款比例为 17.48%。

根据预计未来大概率回款的情况，若将上述客户的回款金额计算在内，公司报告期各期末应收账款预计未回款情况与坏账准备计提情况对比如下：

单位：万元

项目	2020.6.30		2019.12.31		2018.12.31		2017.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
应收账款未回款部分	1,327.01	17.48%	740.55	8.50%	652.01	11.41%	627.59	14.59%
期末坏账准备计提	1,388.40	18.30%	1,474.67	16.93%	1,001.33	17.53%	480.70	11.17%

由上表可知，报告期各期末，公司预计未回款比例平均值为 13.00%，低于公司各期末计提的坏账准备余额占应收账款余额的比例平均值 15.98%。总体而言，公司应收账款坏账计提充分，应收账款净额资产质量良好。

综上，在公司销售规模快速增长且应收账款规模同步增加的情况下，公司现有应收账款坏账计提政策谨慎、计提金额充分。

#### 四、发行人是否存在其他信用风险升高，需要予以单项计提坏账准备的其他客户

公司不存在其他信用风险升高、需要予以单项计提坏账准备的其他客户。

#### 中介机构核查过程与核查意见：

##### 一、核查过程

申报会计师进行了以下核查：

1、查阅了发行人应收账款明细表、账龄明细表以及销售收入明细表并分析报告期内主要客户应收账款及销售收入的匹配性，分析单项计提坏账准备的客户各年销售金额、应收账款余额、坏账计提情况；

2、查阅了发行人客户信用管理内控制度以及对于临时特批账期的内部审批文件；

3、抽查了主要客户框架协议、报价单、销售合同（订单）和发票等文件，核查了固定信用期和临时信用期；

4、查阅可比公司上海奕瑞相关信息披露文件，对比分析与发行人应收账款账龄结

构差异原因；

5、对发行人财务负责人、销售人员进行了访谈，了解公司信用政策制定和变更流程、信用期制度执行情况，了解客户回款进度及回款计划，了解单项计提坏账准备的客户的回款进度及回款计划、继续合作的原因及风险防控措施；

6、统计应收账款回款比例，抽查部分还款凭证；

7、查阅可比公司上海奕瑞相关信息披露文件，对比深圳深图向可比公司采购的产品与向发行人采购的产品是否存在差异，深圳深图是否也向可比公司延迟付款。

## 二、核查意见

经核查，申报会计师认为：发行人不存在放松信用政策刺激销售的情况，坏账计提金额充分。

### 28.关于新冠疫情的影响

#### 问题 28

招股说明书披露了“新型冠状病毒肺炎疫情造成的经营风险”的重大事项提示。

请发行人补充披露：（1）在“重大事项提示中”披露 2020 年一季度的主要财务数据情况，以及同期比较情况，并分析波动原因；（2）结合 2020 年一季度经营情况，量化说明新冠肺炎疫情对经营业绩的具体影响，充分揭示风险，删除风险应对措施的描述；（3）请提供 2020 年一季度审阅报告，并对审计截止日后的财务状况进行分析披露；（4）在“重大事项提示中”披露 2020 年上半年业绩预计情况。

请发行人说明：（1）在全球疫情大爆发的情况下，发行人在生产经营中遇到的实际困难，包括物流配送、报关滞留、货款回收、原材料采购、生产人员紧缺等，是否存在对持续经营能力的重大不利影响，并视重要性程度进行“风险揭示”和“重大事项提示”；（2）结合获得的在手订单情况，分析截至本问询回复之日，发行人订单量和订单金额相比同期是否存在较大幅度下滑，是否对生产经营产生较大不利影响；（3）结合发行人境外销售占比，分析在全球疫情大爆发的情况下，发行人境外销售是否受到较大影响，境外收入是否存在较大幅度下滑；（4）针对上述情况，说明应对疫情影响的具体措施。

请保荐机构、申报会计师核查上述情况，就新冠疫情是否对发行人生产经营及持续经营能力产生重大不利影响发表意见。

回复：

发行人补充披露：

一、在“重大事项提示中”披露 2020 年一季度的主要财务数据情况，以及同期比较情况，并分析波动原因

截至本问询函回复出具日，公司《招股说明书》（上会稿）的财务数据已全面更新至 2020 年 6 月 30 日，故已删除 2020 年一季度的主要财务数据。

公司已在《招股说明书》（申报稿）“重大事项提示”之“四、财务报告审计截止日后的主要财务信息和经营状况”中披露了 2020 年一季度的主要财务数据情况、同期比较情况以及波动原因，具体如下：

#### “四、财务报告审计截止日后的主要财务信息和经营状况”

公司财务报告审计截止日为 2019 年 12 月 31 日。公司 2020 年第一季度的财务报表已经立信会计师事务所（特殊普通合伙）审阅。

#### （一）2020 年一季度主要财务数据及其变动情况

##### 1、合并资产负债表主要数据

单位：万元

项目	2020.03.31	2019.12.31	变动额	变动比例
总资产	38,246.40	38,305.64	-59.24	-0.15%
总负债	8,589.23	8,944.16	-354.92	-3.97%
所有者权益	29,657.16	29,361.49	295.68	1.01%
归属于母公司所有者权益	29,651.09	29,354.62	296.47	1.01%

截至 2020 年 3 月末，发行人资产规模相比于上年末基本保持稳定；负债规模有所下降，主要系短期借款和应交税费下降所致。

##### 2、合并利润表主要数据

单位：万元

项目	2020年1-3月	2019年1-3月	变动额	变动比例
营业收入	4,184.18	2,651.34	1,532.84	57.81%
营业利润	291.96	-447.01	738.98	/
利润总额	310.64	-444.75	755.39	/
净利润	238.99	-397.51	636.50	/
归属于母公司所有者的净利润	239.79	-397.51	637.30	/
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	169.75	-451.96	621.71	/

2020年1-3月，发行人营业收入4,184.18万元，较上年同期增长57.81%；净利润238.99万元，较上年同期转亏为盈，增长636.50万元，主要系公司2020年1-3月普放系列平板探测器的销售数量较去年同期显著增加，加之部分客户对工业/安检和动态系列产品的需求显著提升，推动主营业务收入和主营业务毛利显著上升。

### 3、合并现金流量表主要数据

单位：万元

项目	2020年1-3月	2019年1-3月	变动额
经营活动产生的现金流量净额	637.23	-413.17	1,050.40
投资活动产生的现金流量净额	2,143.17	-4,927.09	7,070.26
筹资活动产生的现金流量净额	-588.37	1,155.26	-1,743.64
现金及现金等价物净增加额	2,274.29	-4,293.05	6,567.34

2020年1-3月，公司经营活动产生的现金流量净额为637.23万元，较上年同期显著增加，主要是因公司平板探测器产品销量增加，销售商品、提供劳务收到的现金显著增加；公司投资活动产生的现金流量净额为2,143.17万元，较上年同期增加了7,070.26万元，主要系赎回理财产品所致；公司筹资活动产生的现金流量净额为-588.37万元，较上年同期减少1,743.63万元，主要系2020年第一季度偿还借款，而2019年同期新增借款以及收回质押借款受限现金所致。

### 4、非经常损益主要数据

单位：万元

项目	2020年1-3月	2019年1-3月
非流动资产处置损益	-7.64	-0.04
越权审批或无正式批准文件的税收返还、减免	-	-
计入当期损益的政府补助（与企业业务密切相关，按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助除外）	34.30	13.46

项目	2020年1-3月	2019年1-3月
计入当期损益的对非金融企业收取的资金占用费	-	-
同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益	-	-
与公司正常经营业务无关的或有事项产生的损益	-	-
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、衍生金融资产、交易性金融负债、衍生金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、衍生金融资产、交易性金融负债、衍生金融负债和其他债权投资取得的投资收益	124.55	48.48
单独进行减值测试的应收款项减值准备转回	-	-
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	0.01	2.30
其他符合非经常性损益定义的损益项目	-58.85	-
小计	92.37	64.20
减：所得税影响额	22.33	9.74
合计	70.04	54.46
归属于母公司股东的净利润	239.79	-397.51
非经常性损益/归属于母公司股东的净利润	29.21%	-13.70%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	169.75	-451.96

2020年1-3月，公司非经常性损益为70.04万元，较上年同期增加15.58万元。

.....”

## 二、结合2020年一季度经营情况，量化说明新冠肺炎疫情对经营业绩的具体影响，充分揭示风险，删除风险应对措施的描述

公司在招股说明书“重大事项提示”之“二、特别风险提示”之“（十一）新型冠状病毒肺炎疫情造成的经营风险”及“第四节 风险因素”之“二、经营风险”之“（八）新型冠状病毒肺炎疫情造成的经营风险”中补充披露如下：

“随着新型冠状病毒（2019-nCoV）肺炎疫情在全球的蔓延，企业的生产经营和商贸往来都受到了不同程度的影响。公司主要产品数字化X射线平板探测器及下游产品数字化X射线影像系统均属于抗击本次疫情的急需医学装备，受市场需求大幅增加等因素的影响，2020年1-6月，公司实现营业收入12,280.94万元、净利润1,977.79万元，同比增幅分别为22.39%和48.42%。但是疫情可能会对公司境外业务增长预期和销售回款产生一定的不利影响，具体如下：



自 2020 年第二季度起，在全球疫情大爆发的情况下，疫情重灾区的部分境外客户受停工停产等防疫措施的影响，需求放缓，对公司的境外业务增长预期产生一定的影响；销售回款方面，截至 2020 年 6 月末，公司应收账款为 6,200.06 万元，占流动资产的比例为 17.87%。若下游客户受新冠疫情影响，经营情况发生不利变化，将对公司应收账款的回收产生不利影响。若全球疫情蔓延未能在较短时间内得到有效控制，各项限制措施进一步升级，则会使公司的生产经营活动面临更大的不确定性。”

### 三、请提供 2020 年一季度审阅报告，并对审计截止日后的财务状况进行分析披露

公司 2020 年一季度财务报表已经本所审阅并出具信会师报字[2020]第 ZA15143 号《审阅报告》。

截至本问询函回复出具日，公司《招股说明书》（上会稿）的财务数据已全面更新至 2020 年 6 月 30 日，故已删除 2020 年一季度的财务状况和经营状况分析。

公司已在《招股说明书》（申报稿）“重大事项提示”之“四、财务报告审计截止日后的主要财务信息和经营状况”中补充披露如下：

“……

#### （二）财务报告审计截止日后公司财务状况和经营状况分析

2020 年 3 月末，公司资产总额 38,246.40 万元，总负债 8,589.23 万元，归属于母公司所有者权益 29,651.09 万元。2020 年 1-3 月，公司实现营业收入 4,184.18 万元，较上年同期增长 57.81%；实现归属于母公司股东的净利润 239.79 万元，较上年同期增长 636.50 万元；实现扣除非经营性损益后归属于母公司股东的净利润 169.75 万元，较上年同期增长 621.71 万元。

财务报告审计截止日至本招股说明书签署日，公司财务经营状况正常，主要原材料的采购渠道及采购价格、主要产品的生产、销售渠道及销售价格、主要客户类型及供应商的构成、税收政策、主要资产负债结构以及其他可能影响投资者判断的重大事项均未发生重大变化。

综上所述，公司财务报告审计截止日后的主要财务状况与经营业务较为稳定，总体经营情况良好，不存在重大异常变动情况。”

关于发行人财务报告审计截止日后的主要财务信息和经营状况的具体内容，详见

《招股说明书》“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十六、财务报告审计截止日后的主要财务信息及经营状况”。

#### 四、在“重大事项提示中”披露 2020 年上半年业绩预计情况

截至本问询函回复出具日，公司《招股说明书》（上会稿）的财务数据已全面更新至 2020 年 6 月 30 日，公司在《招股说明书》“重大事项提示”之“四、2020 年 1-9 月业绩预计情况”中就 2020 年 1-9 月的业绩预计情况补充披露如下：

“……

根据公司目前生产经营情况，经公司初步测算，公司 2020 年 1-9 月业绩预计情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年 1-9 月	变动比例
销量（台）	3,750-4,000	2,232	68.01%-79.21%
营业收入	20,500-21,300	13,778.28	48.78%-54.59%
净利润	3,200-3,600	2,992.41	6.94%-20.30%
归属于母公司所有者的净利润	3,210-3,610	2,992.41	7.27%-20.64%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	2,910-3,310	1,693.10	71.87%-95.50%

注：上述财务数据未经审计或审阅，且不构成盈利预测。

公司 2020 年 1-9 月预计收入及净利润较 2019 年同期数据有所上升，主要是因为新冠疫情的防疫防控推动平板探测器的需求增长，公司 2020 年 1-9 月主营产品的销量预计同比大幅上升。2020 年 1-9 月，公司平板探测器产品预计销量为 3,750 台至 4,000 台，同比增长 68.01%至 79.21%；营业收入 20,500 万元至 21,300 万元，同比增长 48.78%至 54.59%；归属于母公司股东的净利润为 3,210 万元至 3,610 万元，同比增长 7.27%至 20.64%；扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润 2,910 万元至 3,310 万元，同比增长 71.87%至 95.50%。

前述 2020 年 1-9 月财务数据为公司初步测算数据，未经会计师审计或审阅，不构成公司盈利预测或业绩承诺。”

……”

发行人说明：

一、在全球疫情大爆发的情况下，发行人在生产经营中遇到的实际困难，包括物流配送、报关滞留、货款回收、原材料采购、生产人员紧缺等，是否存在对持续经营能力的重大不利影响，并视重要性程度进行“风险揭示”和“重大事项提示”

2020年1月，我国爆发新型冠状病毒肺炎疫情，疫情现已在全球蔓延。2020年1-6月，公司经营业绩较2019年同期显著提高，本次疫情目前未对发行人生产经营造成重大不利影响。本次疫情对发行人生产经营的影响可控，不会对发行人的持续经营能力造成重大影响。公司已在《招股说明书》“重大事项提示”之“二、特别风险提示”之“（十一）新型冠状病毒肺炎疫情造成的经营风险”及“第四节 风险因素”之“二、经营风险”之“（八）新型冠状病毒肺炎疫情造成的经营风险”中披露了疫情造成的经营风险。

#### （一）物流配送

公司境内销售主要通过顺丰等快递公司运输，为应对疫情对快递运输的影响，2020年第一季度公司对部分近距离客户亦采用了自行送货上门的配送方式；境外销售主要通过UPS、DHL等快递公司运输。目前，境内快递均已恢复运营，送达时效正常；部分境外运输存在航班减少、限制货物重量等情况，公司采取分拆多批次出货的方式，保障了客户订单的准时交付。

因此，全球疫情未对公司境内外产品配送产生重大不利影响。

#### （二）报关滞留

公司委托专业的报关行办理报关相关事宜，出口报关及物流未受到明显影响。

#### （三）货款回收

新冠疫情对公司货款回收存在一定的不利影响，部分客户因复工延迟等因素致使其回款有所延迟。截至2020年3月末，公司2019年末应收账款回款率为45.80%。随着国内疫情得到有效控制，公司客户生产经营逐步恢复，开始陆续支付货款。截至本问询函回复出具日，公司2019年末应收账款回款率为88.70%，较2020年3月末已有显著提升。公司与主要客户具有较为稳定的合作关系，客户目前生产运营已基本恢复，公司不存在较高的坏账风险。

#### （四）原材料采购

公司采购的主要原材料包括 TFT/PD、集成电路、电子元器件等。新冠疫情虽然对公司原材料采购造成一定的压力，但公司积极、及时应对，且公司科学的库存管理机制保证了公司具备在特殊情况下能够灵活使用的一定规模的安全库存，原材料采购未受到疫情的重大不利影响，可满足公司正常经营需要。

针对疫情较为严重地区的供应商交期延长的情况，公司采购部采取通过多渠道购买现货的方式在很大程度上避免了物料短缺的发生，同时，公司根据疫情对交期影响的判断，提前采购，公司根据部分原材料未来较长时间内的需求预测进行备货，及时下达订单并与供应商保持密切沟通，保证生产的正常进行。

#### （五）生产人员紧缺

春节后，在全国因疫情影响而延迟复工的情况下，公司积极向苏州工业园区新型冠状病毒感染的肺炎疫情防控指挥部提交复工申请，于 2020 年 2 月 3 日复工。由于生产人员来自不同省、市，根据防疫管控措施，生产人员复工前需按规定隔离，公司 2020 年 2 月 3 日至 9 日产能恢复程度约 60%。随着国内疫情得到有效控制，公司生产复工率逐步提升，2020 年 2 月 12 日生产人员已基本复工，公司完全恢复产能，不存在生产人员紧缺的情况。

#### 二、结合获得的在手订单情况，分析截至本问询回复之日，发行人订单量和订单金额相比同期是否存在较大幅度下滑，是否对生产经营产生较大不利影响

公司与主要客户通常签署框架协议或产品报价单，客户依据实际需求量及自身库存量分批下单，主要为短周期、即时性订单。

2020 年初至 9 月 18 日，公司主要订单情况与 2019 年同期比较情况如下：

项目	2020 年 1 月 1 日至 9 月 18 日 获取订单	2019 年 1 月 1 日至 9 月 18 日获取订单	变动量	变动率
订单数量（台）	5,314	2,352	2,962	125.94%
订单金额（万元）	29,971.58	14,287.29	15,684.29	109.78%

注：美元收入的折算汇率为各期内各月末中国人民银行公告的人民币兑美元中间价的平均值，其中 2019 年 1 月 1 日至 2020 年 9 月 18 日经折算的美元汇率为 6.85，2020 年 1 月 1 日至 2020 年 9 月 18 日经折算的美元汇率为 6.97。

2020 年初至 9 月 18 日，公司产品的订单数量和订单金额与 2019 年同期相比显著增加。2020 年初至 9 月 18 日公司平板探测器订单 5,314 台，含税金额 29,971.58 万元，

较上年同期分别增加 125.94%、109.78%，不存在大幅下滑的情况。因此，截至目前新冠疫情未对发行人生产经营产生重大不利影响。

### 三、结合发行人境外销售占比，分析在全球疫情大爆发的情况下，发行人境外销售是否受到较大影响，境外收入是否存在较大幅度下滑

2020 年 1-6 月公司平板探测器产品境外销售与 2019 年同期比较情况如下：

产品	2020 年 1-6 月		2019 年 1-6 月		变动率	
	销量（台）	金额（万元）	销量（台）	金额（万元）	销量	金额
普放系列	617	3,698.60	611	4,019.16	0.98%	-7.98%
乳腺系列	3	25.10	2	11.88	50.00%	111.34%
动态系列	8	76.42	1	31.02	700.00%	146.31%
工业/安检系列	29	284.64	70	745.68	-58.57%	-61.83%
<b>合计</b>	<b>657</b>	<b>4,084.75</b>	<b>684</b>	<b>4,807.74</b>	<b>-3.95%</b>	<b>-15.04%</b>
境外销售占主营业务收入比重	<b>34.86%</b>		<b>49.65%</b>		<b>-</b>	

发行人 2020 年 1-6 月境外主营业务销售收入合计为 4,084.75 万元，较上年同期下降了 15.04%，境外销售占公司主营业务收入的比例为 34.86%，受停工停产等防疫措施的影响，部分境外客户存在需求放缓的情况，全球疫情大爆发可能会对发行人的境外业务增长预期产生一定的不利影响。

### 四、针对上述情况，说明应对疫情影响的具体措施

针对新冠疫情带来的不利影响，公司制定了以下应对措施：

#### （一）销售方面

公司销售人员积极与客户沟通，及时了解客户的复工复产情况以及对产品、交期的需求。考虑到快递运输的时效性可能无法满足下游客户的需求，对于境内近距离客户，公司派遣专车为客户提供送货服务，针对境外运输存在航班减少、限制货物重量等情况，公司采取分拆多批次出货的方式，有效地保障了客户订单的准时交付。

#### （二）采购方面

公司采购的主要原材料包括 TFT/PD、集成电路、电子元器件等。针对疫情较为严重地区的供应商交期延长的情况，公司采购部通过多渠道购买现货的方式在很大程度上

避免了物料短缺的情况，同时，公司根据疫情对交期影响的判断，提前采购原材料，根据原材料未来较长时间内的需求预测进行备货，及时下达订单并与供应商保持密切沟通，保证生产的正常进行。

### **（三）生产方面**

春节后，公司向苏州工业园区新型冠状病毒感染的肺炎疫情防控指挥部提交复工申请，于 2020 年 2 月 3 日复工。根据防疫管控措施，生产人员按规定隔离后再复工生产，2 月 12 日生产人员已基本复工，公司完全恢复产能。

### **（四）管理方面**

得益于公司的全球化布局，公司境外子公司积极配合，在全球范围内采购防护物资，以保障复工后公司员工的防护需要。公司第一时间成立了疫情防控小组，要求从外地返回公司所在地的员工进行 14 天居家隔离观察。对于已经复工的员工，公司发放了口罩、护目镜等防护物资，并每日三次检测员工体温，及时对工作环境进行消毒、通风，确保员工的身体健康。

#### **中介机构核查过程与核查意见：**

##### **一、核查过程**

申报会计师进行了以下核查：

- 1、查阅相关行业分析报告，分析行业的发展趋势及产品需求变化趋势；
- 2、访谈管理层、销售负责人和采购负责人，了解发行人在疫情期间遇到的实际生产经营困难，包括物流配送、报关滞留、货款回收、原材料采购、生产人员紧缺等方面，并了解新冠疫情对发行人 2020 年产品销售的影响；
- 3、查阅发行人 2020 年一季度及去年同期的营业收入、净利润等财务数据，分析财务指标的变动情况，执行了审阅程序，查阅了发行人 2020 年 1-3 月的财务报表以及申报会计师出具的信会师报字[2020]第 ZA15143 号《审阅报告》；
- 4、查阅发行人 2020 年初至 9 月 18 日的订单，分析发行人 2020 年初至 9 月 18 日及上年同期订单量和订单金额的比较情况，分析疫情对公司产品销售的影响；
- 5、查阅发行人 2020 年 1-5 月公司平板探测器产品境外销售与 2019 年同期比较情

况，分析全球疫情大爆发对发行人境外销售的影响；

6、访谈发行人实际控制人，了解行业发展趋势以及发行人持续经营能力。

## 二、核查意见

经核查，申报会计师认为：新冠疫情未对发行人生产经营及持续经营能力产生重大不利影响。

## 六、关于其他

### 31.关于第三方回款

#### 问题 31

发行人境外销售金额较大。请发行人说明报告期内是否存在第三方回款的情况，如有请对照《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》第 15 问的要求，予以披露说明。请保荐机构、申报会计师予以核查并发表意见。

发行人补充披露：

发行人已在《招股说明书》“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”中就报告期内第三方回款情况补充披露如下：

“……

#### 8、第三方回款情况

报告期内，公司第三方回款的明细如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
客户关联方代付	41.64	27.32	120.70	-
客户指定第三方代付	2.53	18.62	9.00	82.67
合计	44.18	45.94	129.70	82.67
营业收入	12,280.94	23,454.62	21,274.76	19,802.26
占比	0.36%	0.20%	0.61%	0.42%

报告期内，公司存在第三方回款的情况，主要系客户关联方代付或客户指定第三方代付，第三方回款涉及的金额及占营业收入比例均较小。

……”

## 发行人说明：

报告期内，公司第三方回款构成明细如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
客户关联方代付	41.64	27.32	120.70	-
客户指定第三方代付	2.53	18.62	9.00	82.67
<b>合计</b>	<b>44.18</b>	<b>45.94</b>	<b>129.70</b>	<b>82.67</b>
营业收入	12,280.94	23,454.62	21,274.76	19,802.26
<b>占比</b>	<b>0.36%</b>	<b>0.20%</b>	<b>0.61%</b>	<b>0.42%</b>

报告期内，公司存在第三方回款的情况，主要系客户关联方代付或客户指定第三方代付，第三方回款涉及的金额及占营业收入比例均较小。

### 一、客户关联方代付

报告期内，公司客户关联方代付的情形主要包括母公司代付货款、同一控制下公司代付货款、实际控制人代付货款等情形，付款方与公司不存在关联关系。其中，金额较大的情况系2018年苏州合意医疗器械有限公司代苏州唯特锐支付100万元货款，付款方与公司客户苏州唯特锐属于同一控制。

### 二、客户指定第三方代付

报告期内，公司客户指定第三方代付情形主要系客户正常融资租赁、境外客户外汇管制等情形导致，付款方与公司均不存在关联关系。其中，金额较大的情况系2017年狮桥融资租赁（中国）有限公司代公司客户华东医疗支付70万元货款，属于客户正常的融资租赁合同项下约定的债权债务关系，付款方、华东医疗与公司共同签订了委托付款协议。

综上，报告期内，公司的第三方回款具有必要性和合理性；第三方回款的付款方均不是公司的关联方；公司的第三方回款与相关销售收入勾稽一致，且具有可验证性，不影响销售循环内部控制有效性的认定；公司可合理区分不同类别的第三方回款，相关金额及占当期营业收入的比例较小，不超过1%。

## 中介机构核查过程与核查意见：

### 一、核查过程



申报会计师进行了以下核查：

1、取得发行人与客户签订的销售合同或订单、发票、发货单、物流信息、回款单等相关单据，对合同、实物流、资金流的匹配性进行核查；

2、取得发行人第三方回款相应的订单、发票、回款单等，就发行人第三方回款的真实性以及是否存在虚构交易或调节账龄情形进行核查；

3、取得委托授权书、第三方承诺与确认文件，并通过企业信用信息系统、企查查等公开信息渠道，就付款方与发行人的关联关系或其他利益安排进行核查；

4、访谈发行人销售人员、客户等，了解业务及第三方回款发生背景，就第三方回款的原因、必要性及商业合理性进行核查，确认不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷。

## 二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人报告期内第三方回款具有必要性和合理性；

2、第三方回款的付款方不是发行人的关联方；

3、第三方回款与相关销售收入勾稽一致，且具有可验证性，不影响销售循环内部控制有效性的认定；

4、发行人能够区分不同类别的第三方回款，相关金额及占当期营业收入的比例较低，不超过 1%。

(本页无正文，为《立信会计师事务所（特殊普通合伙）关于江苏康众数字医疗科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第一轮审核问询函的回复》之签字盖章页)



立信会计师事务所  
(特殊普通合伙)

中国注册会计师：



中国注册会计师：



中国·上海

二〇二〇年九月二十七日